中国企业家杂志第一名作

IT工业界领袖、联想集团董事局主席兼总裁杨元庆

国内企业界知名人士：柳传志、陈东升、张瑞敏、潘石屹

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

对话杨元庆

[illegible]

COAY Books

目录
Content

- 自序：“闯与创”改变人生的魔法棒
- 1.成功难，不成功更难！
- 2.一切皆因为爱
- 3.人生一定要美丽一次
- 4.知足常乐or愚昧无知
- 5.不冒险是最大的冒险
- 6.摆脱穷人思维(1)
- 6.摆脱穷人思维(2)
- 6.摆脱穷人思维(3)
- 7.金子就埋藏在你的脚下
- 1.做你真正热爱的事
- 2.全力以赴创造奇迹(1)
- 2.全力以赴创造奇迹(2)
- 3.除非你开始行动
- 4.专注目标，永不放弃
- 5.永远多做一点点
- 6.抱持必胜的信念
- 7.你有权要求得到更多
- 8.心有多大，舞台就有多大(1)
- 8.心有多大，舞台就有多大(2)
- 9.用目标管理人生(1)
- 9.用目标管理人生(2)
- 1.成功者都拥有非凡的自信(1)
- 1.成功者都拥有非凡的自信(2)
- 2.自信不需要理由(1)
- 2.自信不需要理由(2)
- 3.完全的自我接受(1)
- 3.完全的自我接受(2)
- 4.增强自信的7个最有效策略
- 5.一切都是你吸引来的

- 6.意识创造世界
- 7.宇宙不分好坏
- 8.聚焦自己真正想要的
- 9.录制潜意识CD，冲击生命的高峰(1)
- 9.录制潜意识CD，冲击生命的高峰(2)
- 9.录制潜意识CD，冲击生命的高峰(3)
- 9.录制潜意识CD，冲击生命的高峰(4)

自序：“闯与创”改变人生的魔法棒

在许多商业聚会或是时尚晚宴上，我常常会遇到一些渴望上进的年轻人，他们对我的成功充满好奇，总是会问我相同的问题：“王总，你是如何取得现在这样的成就的？你成功的秘诀是什么？”

对此，我几乎总是不假思索地回答他们两个字：“闯”与“创”。

是的！做企业十余年来，不靠别的，唯靠两个字“闯”与“创”。“闯”意味着：突破现状、开辟新路、开拓进取、冒险敢干；“创”代表着：打破常规、创新和创造。我认为，这两个字不仅是对我创业心得和生活经验的高度概括，更是对我所推崇的人生精神和做人品质的强烈浓缩。

上个世纪70年代，我出生在江苏省射阳县四明镇下属的一个小村庄。在中国辽阔的版图上，那里是名符其实的比绿豆、芝麻还小的小地方。我的祖祖辈辈都是农民，日出而作日落而息。

我曾经没有任何自信！因为我出生在农村家庭。

我没有忘记，我上学的时候边上学，边种地。夜里2、3点种时我还在秧田插秧，秧田里有成堆的蚊子往身上钉咬，我不得不用泥巴把身体糊起来。

我没有忘记我卖鱼的日子，冰天雪地推着几百斤重的鱼桶，无数次摔倒的场景。

我没有忘记，我曾经是摆路边地摊的小贩，整天被执法人员追。

我没有忘记，我没有人脉关系，没有钱的日子是那么的痛苦。

我无数次问我自己，为什么我的命运比别人差呢？我的路到底在何方呢？我来到这个世界到底为什么？

我没有忘记，我中学没有毕业，就参军入伍，6年的军旅生涯养成了我伟大的人格——坚持到底，永不放弃。

1997年武警部队转业后，我选择了上海作为奋斗的基地，踏入装修行业之初，非常艰难。600元的月薪，老板还要考虑再三。但凭借对

装修行业的热情和执着，凭借真诚、真心、用心的服务，凭借着“闯与创”的精神，我成为公司最优秀的员工。

后来，我创立了自己的创业，同样凭借着“闯与创”的精神，凭借着真心与诚信的服务宗旨，我使公司迅速发展壮大并造就了今天的金鑫传奇。

很小的时候我就决定这一生不要平庸地度过，宁做光芒万丈的流星刹那划过天际，也不做默默无闻的浮尘成为天空永久的点缀！

我相信，人一生的路要走多远、多快、多高，只有你自己能决定。重要的是要早早做出这个决定！在这个自由开放的社会，人人皆有可能成功，前提是你必须敢于不断地“闯与创”。

衷心地希望大家能够在我的这本书里，找到“闯与创”的动力，同时更找到“闯与创”的信心与方法！

最后，我要特别感谢曾指导和帮助过我的企业家们，他们是：张瑞敏、王石、马云、王均豪、牛根生、严介和、江南春、朱新礼、刘晓光、冯军、黄鸣、王振滔、郭广昌、沈南鹏、黄海伯、梁伯强、邱智明、齐大伟。

真诚地感谢一直关心并支持我的演说家们，他们是：彭清一、北大海文校长、北大商学院魏炜院长、易发久、林伟贤、姜岚昕、刘景斓、陈安之、李践、梁凯恩、刘东华、李阳、南柏、孙金宇、王敬圣、李光斗、刘松琳、程社明。

我还要特别感谢北京江海渡澜科技文化发展有限公司的李姗姗小姐和刘志则先生，他们为本出的出版倾注了很多心血。

当然，我还要感谢我的太太王韩姝丹女士以及我的孩子们，感谢他们一直以来的爱与支持，他们的鼓励与爱是我前进的最大动力！我要发自内心地感谢他们。

最后，我要真诚地感谢我生命中所有关心、支持我与金鑫成长、运营的所有的贵人们、朋友们以及合作伙伴们，我要永远地感谢你们！

王国宇

2008年12月8日

1.成功难，不成功更难！

至今我仍清晰地记得，我第一次来到上海的情景。

那时，我刚刚从武警部队转业，听人说，凡是优秀的人都要到上海滩去。受到这句话的鼓舞，我没有多想，打了个简单的行李卷，就直奔上海。

刚到上海滩，我两眼一抹黑，连公交车怎么坐都不知道，被上海人称作“乡巴佬”。由于身上的钱不多，我只能吃馒头咸菜，路过街上香气四溢的炸鸡店时，我馋得直咽口水，却连炸鸡的价钱也不敢打听。

我找了一个多星期的工作，却仍然毫无着落，身上的钱所剩无几，连吃馒头咸菜都成了问题。

好不容易战友帮我介绍了一家装饰公司，但老板说现在人员很充足，暂时不需要招人，如果你很想试一下的话，工资只有600元。

我说："没问题，我可以做。"

可是，当我说完这句话以后，老板又后悔了。他说："我看你真的还是不太适合这个行业。"

这时我才明白，他是想用最低的价钱拒绝我。但为了生存下去，我说："您给我一个月时间，我做满一个月，如果您不满意，可以不用付我一分钱工资，我走人。"

在这样的情况下，老板勉强收留了我。真正开始工作以后，我遇到很多困难，但我从来没有放弃过。当我没有业绩的时候，我一次次地告诉自己：还是我努力的不够！我要永远比别人多做一点，再多做一点。

别人每天拜访10个客户，我就每天拜访20个、30个客户……一个月以后，我留了下来，我为公司创造了70多万元的销售额……一年以后，当我准备辞职，开创自己的事业的时候，老板再三挽留。其它企

业甚至开出了600万元的年薪想要聘请我去做总经理，但被我婉言谢绝了……

现在回想起来，当初支撑我在上海留下来的，其实只是一个最简单的问句，就是：为什么？

每当我看到别人可以阔绰地花钱，随手买下时髦的衣服和手表，而我一年到头只能穿那几件早已洗得发白，扔到垃圾堆也不一定有人捡的衣服时，我问自己为什么？每当我看到别人可以乘坐高级的轿车往来于各种高档场所，而我每天走几公里的路，只为省下几毛钱的公交车费时，我问自己为什么？每当我看到别人可以居住在豪华设区，购买动辄上万元的家具，而我只能住在又简陋又潮湿的地下室时，我问自己为什么？

是的，为什么？为什么？有太多太多的“为什么”啃噬着我的心，让我的灵魂发出一声声歇斯底里的呐喊：同样是人，为什么别人可以活得风风光光，拥有一切高级的物质享受，而我却要悲悲惨惨，起得比鸡早，吃得比猪差？

从那时起，我就在心里面无数次地告诉自己：生当作人杰。我永远不要屈辱地活着，我永远不要比别人差，我永远不要做生活的乞丐！我要成功！我要拥有我梦想中的一切！

直到今天，那种感觉、那些誓言仍然是我心底最深的记忆与烙印。它们激励着我拼命地工作，不断地挑战自我，去冲激一个又一个生命的高峰。

有人说，成功起源于强烈的企盼，孕育于痛苦的挣扎，是寻找自我，最终超越自我的一种结果。我相信成功起源于一种始终不渝的奋斗精神，而这种奋斗精神的强弱正取决于你成功欲望的大小。要想成功，你必须把自己的欲望之火激发到白炽状态。

在我们老家流行一句话：同样是人，两腿支个肚子，两臂膀扛个脑袋，为什么你就要比别人差？

做人就要做生活的强者，永远不要比别人差，这才不枉在世上走一遭。当你看到街上有奔驰车驶过，当你看到一栋栋摩天大楼拔地而起，难道你不羡慕？你不想拥有吗？没有追求的人生是乏味的，没有挑战的人生是空虚的，没有波澜的人生是残缺不全的。那么你的人生是怎样的？

你是否每天朝九晚五，日出而作，日落而息，白天受老板的气，晚上受老婆（老公）的气，买菜时为一毛、两毛钱讨价还价，每周精打细算，节衣缩食，为买各种家用电器伤神费脑？你是否每天都在抱怨老板白痴，自己运气不好，合作伙伴奸诈或是对手太狡猾？你是否早已受够了贫穷困苦的生活，却认为成功太难，而无力迈出改变的那一步？

我告诉你，成功难，可是不成功更难！只要我们注意观察，就会吃惊地发现，那些生活在贫困线上的人才是真的有耐心，有吃苦耐劳的品质，他们正是以这种惊人的耐心忍受着不成功的现实和生活。很多的人以为成功很难，成功要付出太多、成功会很痛苦，就不去想和追求。那是不是不成功就很舒服、很自在、很潇洒了？当然不是！事实上，不成功才真的更难。有的人不肯付出一时的努力去博取成功，去换取一生的幸福，却甘愿用尽一生的耐心去面对失败的痛苦。

那些生活在贫困线上?人面对的是吃饭、挨冻、生存这样的大事，这是涉及到生死存亡的大事，他们的心理压力会小么？他们甚至可以用健康、犯罪、甚至是生命去拼，只是为了换取生活中最基本的需要。他们付出的代价是巨大的，他们又何以轻松呢？而那些追逐成功的人，是为了获得更好的生活，更高的地位、更大的成就，他们有梦想并敢于为自己的梦想而拼搏和奋斗，他们不用去为生存本身发愁，相反，他们可以享受大房子，有自己的私人飞机，拥有世人的崇拜和羡慕，甚至，可以去办孤儿院、福利院让爱心扬名于世。

亲爱的朋友，现在你还能说成功太累，成功太难这可笑的话么？你可以不思进取，但你的生活并不会因此而轻松，你追求成功，你会

因此而生活得更好。那么，你是选择创造、追求成功的生活呢？还是安于现状、不思进取、得过且过，不想过去，不想现在，不想未来，“做一天和尚撞一天钟”，却不得不挣扎在温饱线上，为一日三餐而苦苦争斗？当然，你有权力选择你要的生活。

我们这个时代，是一个造就成功的时代，是最能让人发挥才智的时代！不要怨生不逢时，叹英雄无用武之地。其实当代社会根本不存在“怀才不遇”，生活中处处充满机遇、选择。怕只怕，当机遇出现在你面前的时候，你没有足够的准备与勇气，你不是个“英雄”。

人生最大的悲剧就在于梦想的消失。一个人一旦没有了梦想，也就预示着他人生的浪漫剧降下了帷幕。人人都应该有一个梦想，没有梦想，生命将会枯竭。

亲爱的朋友，既然不成功比成功更难，我们何不努力工作，奋力拼搏，去追求成功，实现自己的价值？让自己与梦想合二为一，去拥抱成功的喜悦与生命的丰盛？

2.一切皆因为爱

曾经有一个年轻人问我：“王总，我看有钱人也并不一定就比穷人要过得幸福。有钱人可能比穷人面临更多的烦恼，而且任何一个人的财富都是生不带来，死不带去的，为什么还有那么多人甘愿承受痛苦与孤独，去追逐成功的人生呢？”

是的，有钱人也不一定就比穷人过得幸福，为什么还有那么多人想要成功呢？我的回答是：人生成功的源动力其实是因为爱。

仔细想想，难道不是吗？

因为爱自己，所以要改变自己的命运，让自己成为有地位的有尊严的人，要向世人证明自己的价值；

因为爱家庭，所以要为家人创造更好的生活环境；

因为爱孩子，所以要让孩子将来能踩在自己的肩膀上，站的更高，看的更远；

因为爱老婆，所以要为老婆创造更舒适、更美好的生活；

因为爱父母，所以要好好地尽孝道，让父母在有生之年能因为自己的成功而倍感骄傲；

因为爱社会，所以要通过自己的成功去帮助更多需要帮助的人。

那些成功的企业家，比如比尔•盖茨、巴菲特、李嘉诚、王永庆等，他们不都在自己成功以后，积极地投身慈善事业，来回馈社会吗？我认为，有更多的能力去爱自己、爱家人、爱父母、爱祖国、爱社会，这就是人在这个世界不虚度一生的唯一出路。

2006年，当我出资为家乡修桥铺路，捐助希望小学时，我体验到了真正的成功的滋味。那种感觉不是用钱，用物质上的享受所能换取的。当你看到很多人因为你的善举而受益时，你会体验到一种发自肺腑的喜悦之情。那时，我就在心底暗暗发誓，我将来一定要奉献得更多，要回馈得更多。

爱是每个人生命中最伟大的力量。因为爱，我们可以“苦其心智，劳其筋骨，饿其体肤”，去追求生命的辉煌；因为爱，我们可以忍受旅途的孤独与艰辛，去攀登一座又一座高峰。爱是我，我相信，也是我们每个人成功的源动力。

3.人生一定要美丽一次

在非洲的荒漠地带，生长着一种植物叫依米花。它像一株草一样默默无闻。但是，突然某一天，它就会在清晨绽放出美丽的花朵。

那是无比绚丽的、似乎要占尽世间所有色彩的花朵：花瓣呈莲叶状，每瓣一种颜色——红、白、黄、蓝，与天空的太阳争奇斗艳。

但是，遗憾的是，它的花期只有两天。两天后，美丽的花朵将随母株一起枯萎——开花，意味着依米花生命的终结。为什么会是这样?

原来，非洲的荒漠缺少植物生长所需要的水分，依米花依靠唯一的一条主根蜿蜒盘曲着钻入地底深处，用4-5年时间去寻找水源——那是一个需要幸运和顽强努力的苦差。在找到水源后，它一点一点积蓄蓓蕾所需要的养分。然后，终于，依米花开花了！可是，在它最美丽的时刻，它也耗尽了自己所有的能量，它因而凋零、枯萎。

世间万物都有美丽一次的权利，依米花甘愿用5年时间去等待并用整个生命去换取那刹那的美丽，这是何等的魄力与勇气？难道你不觉得人生也应如依米花般，一定要美丽一次吗？那些抱持着“一生一定要美丽一次”的心情去努力的人，才注定要成为生活的强者。

很小的时候，我就决定这一生不要平庸地度过，宁做光芒万丈的流星，刹那划过天际，也不做默默无闻的浮尘，成为天空永久的点缀。

小时候，我的家里很穷，十二三岁时我就要跟着大人们一起下田种地。尽管我的身子骨还没有长结实，但几百斤的稻谷却一样要担在肩上。记忆中最深刻的是稻田里的蚊子，它们没命地、一堆一堆地往人身上叮。每次干完活回到家，我浑身上下被蚊子叮的包都会连成片，然后那种钻心的痒与痛会折磨得人彻夜难眠。

我受够了农村劳苦而又艰辛的生活，我受够了当农民的日子。所以，我在心底暗暗发誓：我这一辈子绝不要做农民！我这一生绝不要

平庸地度过。那时候，只要一想到我很有可能会像我的乡亲们一样，一辈子呆在农村一直干活，干到老，干到死，我就会感到巨大的恐惧和痛苦。我常常会眼望蓝天发呆，做着白日梦，梦想天的尽头会突然出现一匹白色的高头大马，它会把我驮在它的背上，带我远走高飞。当时我们村交通还不够发达，县城到村里只有一班汽车。汽车会从我家的地头经过，每次我在地里干活，只要一听到汽车喇叭响，我就会浑身颤栗，我感到汽车的喇叭声就像号角一样，催促着我要走出去。

穷则思变——我认为，这是中国二十世纪后半叶以来最鼓舞人心、最激励斗志的一句口号！

《易经》中说：“穷则变，变则通，通则久。”这里的“穷”，不是现代意义的“贫穷”，而是指“极点，尽头”的意思。就是说：事情到了尽头或发展到极点的时候就要发生变化，变化才能畅通，畅通才能持久。同样，人在穷困艰难的时候，就要想办法改变现状，改变了才能走出困境，才能发展。

富勒小时候生活在贫民区，家中有7个兄弟姐妹，他从5岁开始工作，9岁时会赶骡子。他有一位了不起的母亲，她经常对富勒说："我们不应该这么穷，不要说贫穷是上帝的旨意，我们很穷，但不能怨天尤人，那只是因为你爸爸从未有过改变贫穷的欲望，家中每一个人都胸无大志。"这些话深植于富勒的心，他一心想跻身于富人之列，开始努力追求财富。

12年后，富勒接手一家被拍卖的公司，并且还陆续收购了7家公司。当谈及成功的秘诀时，富勒还是用多年前母亲的话回答：“我小时很穷，但我不能怨天尤人，那是因为爸爸从未有过改变贫穷的欲望，家中每一个人都胸无大志。”富勒在多次受邀演讲中都说到：“虽然我不能成为富人的后代，但我可以成为富人的祖先。”

如果你生下来时贫穷，那不是你的过错，是因为你的父辈年轻时没有创富的野心和行动，但是如果你临终时仍然一无所有，就一定是

你的过错。我们不能成为富人的后代，但我们可以成为富人的祖先。而这一切的关键，就在于你是否有成为富人祖先的强烈欲望和野心。

法国传媒大亨巴拉昂，以推销装饰肖像画起家，在不到10年的时间里，迅速跃身于法国50大富翁之列。不幸的是，1998年他因患上前列腺癌在法国博比尼医院去世。随后，法国《科西嘉人报》刊登了他的一份遗嘱：

“我曾经是一位穷人，去世时却是一个富人。在跨入天堂的门槛之前，我不想把我成为富人的秘诀带走。现在，秘诀就锁在法兰西中央银行我的一个私人保险箱内，保险箱的3把钥匙在我的律师和两位代理人手中。谁若能回答“穷人最缺什么？”而猜中我成为富人的秘诀，他将能得到我的奖金——留在保险箱内的100万法郎，也是我在天堂给予他的掌声。”

遗嘱刊出之后，该报收到大量的信件，很多人寄来了自己的答案。当然，答案五花八门，应有尽有。?的人认为，穷人最缺少的就是金钱；有的人认为，穷人之所以穷，最缺少的是机会；有的人认为，穷人最缺少的是技能；还有的人说，穷人最缺少的是帮助和关爱……

在巴拉昂逝世周年纪念日，他的律师和代理人在公证部门的监督下，打开了银行内的私人保险箱，公开了他致富的秘诀：穷人最缺少的是成为富人的野心。

在所有来信中，只有一位年仅9岁的小姑娘猜对了。在接受100万法郎的颁奖之日，她说：“每次，我姐姐把她11岁的男朋友带回家时，总是警告我说不要有野心!不要有野心！于是我想，也许野心可以让人得到自己想得到的东西。”

此事引起了不小的震动，这种震动甚至超出法国，波及英美。一些好莱坞的新贵、几位年轻的富翁在就此话题谈论时，均毫不掩饰承认：野心是永恒的“治穷”特效药，是所有奇迹的萌发点。某些人之所以贫穷和失败，大多是因为他们有一种无可救药的弱点，也就是缺乏致富与成功的野心。

野心，辞海的释义是放纵不可制的样子，引申为对名利、权位的强烈愿望。穷人之所以穷，是因为缺乏对名利、权位的强烈愿望，没有野心的支撑，少了奋斗的动力。这便是穷困的根源。

走进工作生活，我们常常会发现这样一些没有野心的人：他们习惯于安逸、舒适，总有很多的担心、忧虑，日子一久，他们便渐渐丧失了进取的勇气和力量。即使行动了，稍遇挫折，或垂头丧气，或怨天尤人，或一蹶不振，给自己的生活抹上许多阴影。

同时，我们也会看到另外一些人无论在何时何地，他们总有热望、总有激情，总在积极、认真、努力地经营着每一天，纵使历尽磨难，也野心不改，最终为自己赢得了不薄的财富。安于现状、不思进取的人称这些有志之人为“野心家”。要做一个有野心之人，就要把自己磨成一把锋利的好剑，而不是把自己打磨成一个小小的锥子。真正的有野心的人只肯磨剑，哪怕是十年磨一剑也在所不惜，因为他们明白：一只锥子只会使人固守一隅，成不了器，而一把宝剑却会把人带向远方，成就一番事业。

人一生的路要走多远、多快、多高，只有你自己能决定。重要的是要早早做出这个决定。每个人最终都要面对死亡，死是每个人最终的归宿。与其在平庸中静候死亡，不如去追求人生的精彩与充实，追求过程的激动与兴奋。

4.知足常乐or愚昧无知

“知足常乐”是国人奉行的一种调整心态和保持心理平衡的方法，它帮助人们在纷繁复杂的世界中，保持心态的平和，不去及及于眼前的功名利禄。但现在经常有很多人把这句话当作是对待事业和工作的一种态度，从而得过且过，不思上进。

我觉得，“知足常乐”首先是建立在“知”的基础之上，你首先知道世界上有种种的东西，有各种的人生境界，你是在“知”的基础上然后懂得“舍”，才“常乐”的。如果你在“全然无知”的情况下“常乐”， 因为不知道而不去渴望，不去追求，那就是“愚昧”的“井底之蛙”。

世界著名畅销书作者马克•汉森说过这样一个案例：假如你生活在一座高山上，山上没有报纸没有任何的宣传工具。从小到大，你的妈妈只拿馒头给你吃，你身边所有的朋友都在吃馒头，从来没有人告诉你有水煮鱼，有肯德基，有满汉全席。你会突然想吃一块肯德基吗？当然不会！因为你根本不知道有肯德基。

当你不知道可以环游世界时你会去做这件事吗？当你不知道有奔驰、有法拉力时你会去想要买它们吗？

因此，所有的一切都来自于“你知道”，拓宽“知”的领域是成功的第一步！

其次，我想，对于我们每个人来说，生命的意义就如同一场赛跑。只要活着就要不停地奔跑！奔跑！奔跑！加速！加速！加速！

在奔跑的过程中，你不能有一丝的倦怠，否则就只有被远远地甩在后面或是淘汰出局。当你落后了，并不是别人抛弃了你，而是你自我放弃的结果。跑得更快，更多的并不是与别人较量，而是与自己较劲！

对我来说，人生永远没有“知足常乐”这回事，每天都要有进步，每天都要过得更好，每一分每一秒都要比前一分前一秒更优秀！这是

一种对自我的管理，更是对自我的挑战！你能够战胜自我，就能够战胜任何人。

小富即安、不思上进的人，是终究要被淘汰出局的。拿破仑•希尔说：“天下真不知有多少人一无所成，原因就是他太容易满足了。要求进步的第一步，就是绝对不可以停留在现有的地位。不满足于现状可以帮助你不断获得新的成功。”

李博生是中国工艺美术大师，他的许多作品都是作为国宝级礼品，由国家领导人赠送给尊贵的外宾，他的玛瑙作品《无量寿佛》曾获百花奖的金杯奖。当年，他暗下苦功琢玉三年，出师时自己的得意作品只得了99分。充满自信的他很不服气，质问评委们为什么要扣掉1分，自己明明可以打100分的。当时，作为评委之一的老工人对他说：“扣掉你一分，你还有前进的余地。要是给你100分，你就走到头了，你还有发展吗？”

一句话说得李博生恍然大悟。从此，他不再满足于自己，也不限于前辈大师们的条条框框，而是执著地走自己更艰辛的探索创作之路。30岁的时候，他已经进入了顶级玉雕大师的行列。“永远给自己打99分”，是李博生的成功秘诀。

一个永远装不满的筐，摘到的果实就会越来越多。一个空心的杯子，才可以继续往里倒水。无论你多么有才华，都不要“知足常乐”，满足于现状，因为安于现状是前进的绊脚石。不管你现在银行账户的数字是多少位，都不要沾沾自喜，自我满足会使你陶醉于过去的收获，从而错过现在的机遇。

安于现状是成功的大敌。“只要安稳地过一辈子就好，只要过得去就行了，不必赚太多的钱”。假如，你的脑子被这种念头占据，你就一辈子注定贫穷。

正如汽车大王福特所说，“一个人若自以为有很多的成就，而止步不前的话，那么他的失败就在眼前。”许多穷人开始时挣扎奋斗，但在

他们牺牲了无数的血汗，使前途稍露曙光的时候便自鸣得意，开始怠情、松懈，于是失败立刻跟踪而至。

我想，无论个人、组织还是民族，都不要安于现状，因为现状根本就不曾停留。勇于创新、不断进取，才是人活一世的根本。

一路走来，我自己就是在不断地否定自我、挑战自我的过程中取得成绩的。当初创立公司时的目标并不高，我曾经也想“知足常乐”过，但我很快发现，这个世界是在不断变化的，行业的竞争实在太激烈了，如果止步不前，那我就完蛋了。要想存活下去并保持势头，我必须一直如履薄冰、一直努力做得更好，我必须不断挑战自我，争取越来越大的成就。

我喜欢让自己的生活永远站在进步的最前沿，不是为了钱，仅仅是为了参与的乐趣，我一生都不会放弃努力。仔细观察你会注意到，成功的人永远都不会退休，永远都不会“知足常乐”，他们一直在不断地努力，不断地超越自我。

5.不冒险是最大的冒险

我曾经参加过一个企业界的顶尖精英聚会，席间聊到为什么职业经理人很少成大老板？大家各抒己见，其中一个朋友答道：职业经理人都是高智商，高情商，但老板往往是胆商第一。

朋友的话一出口，大家拍案叫绝！这话说得一点不错，职业经理人因为高情商、高智商，做事往往想的特别通透，难免畏首畏尾。而这种行事风格，只会使好机会擦身而过。

海尔总裁张瑞敏先生说："如果有50%的把握就上马，有暴利可图；如果有80％的把握才上马，最多只有平均利润；如果有100%的把握才上马，一上马就亏损。"

在现代社会，不敢冒险就是最大的冒险。没有超人的胆识，就没有超凡的成就。胆商是使人从优秀到卓越的最关键的一步。

回头看看当初读书的同学，你会发现，往往成绩最好的，进社会混的很差；成绩很差，胆大的，却混的风生水起。知识分子当年抱怨脑体倒挂，说不三不四的人发了财。现在看来也是很公平的。你不敢冒风险，你就没有机会。古语讲：人有多大胆，地有多大产。成功的路上风风雨雨，坎坷与荆棘密布，唯有勇者胜。

很多成功者为什么能白手打天下，就是因为有敢为天下先的超人胆识。

比尔．盖茨靠什么法宝建立了他的微软帝国？他为何在竞争激烈的现代经济中独占鳌头而历久不衰？

在比尔．盖茨看来，成功的首要因素就是冒险。在任何事业中，把所有的冒险都消除掉的话，自然也就把所有成功的机会都消除掉了。他自己的一生当中，最持续一贯的特性就是强烈的冒险天性。他甚至认为，如果一个机会没有伴随着风险，这种机会通常就不值得花心力去尝试。他坚定不移的认为，有冒险才有机会，正是有风险才使得事业更加充满跌宕起伏的趣味。

他是一个具有极高天分、争强好胜、喜欢冒险、自信心很强的人，他在本行业的控制力是惊人的，以致有评论说：微软公司正在屠杀对手，看来似乎几近垄断软件工作。

事实上，对冒险精神的培养，比尔．盖茨从学生时代就开始了。他在哈佛的第一个学年故意制定了一个策略：多数的课程都逃课，然后在临近期末考试的时候再拼命地学习。他想通过这种冒险，检验自己怎么花尽可能少的时间，而又能够得到最高的分数。他做得很成功，通过这个冒险他发现了一个企业家应该具备的素质：如何用最少的时间和成本得到最快最高的回报。

他总是在培养自己好斗的性格，因而被人骂做“红眼”（人在紧张时肾上腺素冲进眼睛，导致眼睛通红）。久而久之，他成为令所有对手都胆怯的人物，因为他绝对不服输，绝对不会退缩，绝对不会忍让，更不会妥协，直到他自己取得了胜利。这种个性成为他创业时期的最明显的特征，他令一个个对手都败在了自己的手下。

但是他同时又是一个最不满足的人。到了２０世纪９０年代，他已经成了世界首富，但是不满足的心理依然驱动着他继续自己的冒险事业。他在一次接受记者的采访时说：“我最害怕的是满足，所以每一天我走进这间办公室时都自问：我们是否仍然在辛勤工作？有人将要超过我们吗？我们的产品真的是目前世界上最好的吗？我们能不能再加点油，让我们的产品变得更好呢？”

比尔．盖茨最喜欢速度快的汽车和游艇，他私人拥有两部保时捷汽车和两艘快速游艇，毫无疑问这是他不断锤炼自己的冒险性格的工具，他因而经常接到超速的罚单。

一个人驾驶汽车到沙漠旅行，一个人驾驶飞机飞越崇山峻岭，一个人驾驶游艇遨游大海，这都是比尔．盖茨常做的。

风险可能会导致你失败，但也会使你获得意想不到的收获，不冒风险看似安全，但它只会使你的一生在平庸中度过。

两颗相同的种子一起被抛到了地里。

一颗这样想：我得把根扎进泥土，努力地往上长，要走过春夏秋冬，要看到更多美丽的风景……

于是，它努力地向上生长。在又一个金黄色的秋天，它变成了很多颗成熟的种子。

另一颗却这样想：我若是向上长，可能碰到坚硬的岩石；我若是向下扎根，可能会伤着自己脆弱的神经；我若长出幼芽，可能会被蜗牛吃掉；若开花结果，可能被小孩连根拔起；还是躺在这里舒服、安全。

于是，它瑟缩在土里。一天，一只觅食的公鸡过来，三啄两啄，便将它啄到肚子里。

在慨叹两颗种子迥然不同的命运时，我们惊讶地发现这样简单的道理：越是想安于现状，越不能安于现状，因为各种偶然的因素使你的周围充满风险。相反，坚定地树起奋发向上的信念，敢于冒险，敢于承受岁月的风风雨雨，就一定会拥抱令人羡慕的成功。鲁迅先生说，世上本没有路，走的人多了，也就成了路。成功永远属于敢于第一个吃螃蟹的人。

在这个世界上，每天都有许多天才默默无闻地走进了坟墓。而导致他们一生碌碌无为的最关键因素就是他们不敢冒险。他们没有勇气接受人生的挑战。罗斯福说："在人的一生中，没有什么可值得害怕的，唯一值得害怕的，只是害怕本身。"

一个年轻人离开故乡，开始创造自己的前途，要去实现人生的梦想，他动身的第一站，是去拜访本族的族长，请求指点。他对族长说：我的一生不能平庸，我不愿与草木同朽，我要与日月同辉，我要建立丰功伟绩，我该如何去做？老族长正在练字，他听说本族有位后辈开始踏上人生的旅途，就写了 3 个字：不要怕。然后抬起头来，望着年轻人说："孩子，人生的秘诀只有 6 个字，今天先告诉你 3 个，供你半生受用。"１０年后，这个年轻人已建立起了一个超级商业王国，取得了巨大的成就。归程慢慢，到了家乡，他又去拜访那位族长。他

到了族长家里，才知道老人家几年前已经去世，家人取出一封密信对他说：“这是族长生前留给你的，他说有一天你会再来。”他这才想起来，１０年前他在这里听到人生的一半秘诀，拆开信封，里面赫然又是3个大字：有何怕?

每个人来到这个世上，早已经被宣判了死刑，只是我们不知道是什么时候，以什么方式来结束我们的生命而已。每个人最终都是要死的，反正大不了也就一死。死是一个人一生中的最难。既然我们最终都会去面对这人生中的最难，那还有什么困难是我们所不能面对的呢？在短暂的人生旅途中，困难、失败又算得了什么？最重要的是我们曾经放手去拼搏过，去尝试过，去奋斗过！

据社会学专家预测，未来的社会将变成一个复杂的、充满不确定性的高风险社会，如果人类自由行动的能力总在不断增强的话，那么不确定性也会不断增大。各种变化已经在我们身边悄然出现，勇敢地投身于其中的人也越来越多了。竞争意识的萌发，使敢于冒险的人们有了危机感，主动应对各种风险。缺乏竞争意识、忧患意识，安于现状、不思进取的人们，如果还没有被惊醒，就会被时代所抛弃，被前一种人远远甩在后面。

6.摆脱穷人思维(1)

今天，如何判断一个人是贫穷还是富有，并不是件轻而易举的事，恐怕世界上难以找出一个让所有人服气的衡量标准。说自己是穷人的未必就穷，说自己是富人的人未必就不穷，大多数人认为是穷人的人并不一定穷得丁当响，所有人都认为是富人的不一定就是家财万贯。正如今天的金钱不代表明天的富有一样，一时的贫穷并不意味着一生与财富无缘。在我看来，真正的贫穷不在物质上，而在思想上。穷人的思维模式不改变，即使今天你给他富可敌国的财富，明天他依然会一贫如洗。

曾经看到过这样一个故事：

从前有一个穷人，很穷，一个富人见他可怜，就起了善心，想帮他致富。富人送给他一头牛，嘱他好好开荒，等春天来了撒上种子，秋天就可以远离那个“穷”字了。

穷人满怀希望开始奋斗。可是没过几天，牛要吃草，人要吃饭，日子比过去还难。

穷人就想，不如把牛卖了，买几只羊，先杀一只吃，剩下的还可以生小羊，长大了拿去卖，可以赚更多的钱。

穷人的计划如愿以偿，只是吃了一只羊之后，小羊迟迟没有生下来，日子又艰难了，忍不住又吃了一只。

穷人想：这样下去不得了，不如把羊卖了，买成鸡，鸡生蛋的速度要快一些，鸡蛋立刻可以赚钱，日子立刻可以好转。

穷人的计划又如愿以偿了，但是日子并没有改变，又艰难了，又忍不住杀鸡，终于杀到只剩一只鸡时，穷人的理想彻底崩溃。他想：致富是无望了，还不如把鸡卖了，打一壶酒，三杯下肚，万事不愁。

很快春天来了，发善心的富人兴致勃勃送种子来，竟然发现穷人正就着咸菜喝酒，牛早就没有了，房子里依然一贫如洗。

富人转身走了。穷人仍然一直穷着。

很多穷人都有过梦想，甚至有过机遇，有过行动，但要坚持到底却很难。思维形成性格，性格形成习惯，习惯决定命运。一个人不成功，绝对不是父母，不是社会，不是时代造成的，而是自己造成的。因为没有养成成功的习惯，因为没有成功的信心，因为没有成功的思想。

贫穷是一种思维，贫穷也是一种心态，不仅是金钱的缺乏，还有意识、毅力和行动上的贫乏。安于贫穷的生活造成了穷人的自傲、虚荣、懒惰和僵化。

每一个穷人都必须为贫穷付出代价。若想摆脱贫穷，就不能用无知掩盖自己的无能，也不能用贫穷掩盖自己的懒惰和满足，换句话说，贫穷只是一种现实，不是任何借口。

贫穷像一把锁，告别贫穷需要开启这把锁的钥匙。在寻找钥匙之前，我们有必要仔细看看这把锁。穷人应该明白自己是穷人，正确认识自我，尤其是认识自己的弱点和短处，知耻而后勇，千万不要沉溺于一种假想的幸福快乐中，在自我安慰、自我满足中虚度自己的生命和时间。

在财富的天平上，一边是穷人的典型——乞丐，一边是财富的代表——富人。乞丐总是等待着富人的施舍，并且整日都在为了生计而奔忙；富人总是走到乞丐面前丢下自己的钞票，然后继续享受自己的财富。然而，如果你仔细观察就会发现，有的乞丐有了钱很快就变成了富人，有的乞丐有了钱还是“兢兢业业”地做乞丐。这是为什么呢？还是先来看看两个不同的小故事，你就会明白其中的原因。

乞丐与富人的对话之一：

街头，常常有个乞丐跪着向路人叩头。他的可怜换来人们的施舍，不过也不是天天都有收获。

冬季最冷的一天，寒风吹跑了大街上的行人。足足等了半天，乞丐一分钱也没能要上。他跪在地上，眼巴巴地看着前面，期待好心人出现。

正在这时，一个大概四五十岁、风度翩翩的先生走了过来。凭着职业敏感，乞丐猜测这一定是个有钱人，于是他叩头的速度更快，叫声也更加凄楚："给点钱吧，给点钱吧！好心的先生！"

富人被乞丐的乞求声所吸引，他停下了脚步。

"站起来吧，对跪着要钱的人，我向来是分文不给的。"

像是施了魔法一般，乞丐立刻站了起来，他伸出手去，但富人丝毫没有给钱的意思。

"知道我为什么不给你钱吗？"

"不知道！"乞丐摇了摇头。

"三个理由——第一，我不欠你的钱，所有我没有义务给你钱；第二，你年轻力壮，完全可以自食其力，不应该向我空手张嘴要钱；第三，就算你需要钱，也应该不卑不亢。现在的你，为了几块钱跪在地上叩头，太自轻自贱了。你自己不把自己当人看，怎么指望别人把你当人呢？"

"不给就不给，说那么多干什么呀？"富人不给钱，还把自己教训了一顿，乞丐有些不耐烦了。

"我不给你钱，也不会白白给任何人钱。但是……"富人还是没有走的意思。

"我可以把钱借给你，你可以用这笔钱做些小生意，等以后有钱了你记着还我。"富人把钱和名片一起递给乞丐。

"我相信，你一定能依靠自己挣上你应该挣到的钱。"

乞丐目不转睛地呆了半天，终于，两行热泪从他脸上流了下来。自从在街头行乞以来，除了辱骂与嘲笑，还一直没有人对他说过话，更不要说这样对他说。

第一次与富人交谈，一个"借"字使他恢复了自尊，使他从别人的怜悯中走了出来。乞丐用富人借给他的一笔钱做起了生意。几年以后，他成了一名成功的商人。为了感激当年的富人并履行他们之间的"约定"，他按富人留下的名片去寻

6.摆脱穷人思维(2)

找，却被告知富人已经在半年前去世了。

富人借给乞丐的钱，使他“买”回了自尊、自强和自信，并成为一名成功的商人。你一旦放弃求助于他人的念头，变得自立自强时，你已经走上了成功的道路。你能不借外力，自立自强，你就能发挥出意想不到的力量，你离成功也就不远了。

乞丐与富人的对话之二：

一个乞丐在城市的繁华地带乞讨了一年之后，终于发现了一个理想的乞讨场所。这处场所远离市中心，在城外山下的一条马路边。沿马路的走向往上看，是依山而建的一座座小别墅。

每天都有西装革履的富人从这儿走过，乞丐翻来覆去说着乞讨的话，当然大多数富人都对他置之不理，偶尔会有人在他面前停一下，丢给他一张票子。乞丐不由心花怒放，要知道他在别的地方讨上三天也不抵这张票子。

不久，有一个矮矮胖胖的富人搬到这里。第一次遇到他时，乞丐觉得这个富人很面善，乞讨起来就格外用心用情。他声泪俱下地哀求：“您行行好吧，俺爹娘瘫痪在床，俺老婆受不了苦跟别人跑了，俺闺女又得了白血病，眼看就要咽气了……”富人停了下来，摆摆手止住他，从口袋里摸出一张百元大钞扔在他面前。乞丐赶紧作揖跪拜，连连说：“好人，恩人，我一辈子都会记住你的！”

两天后，这个富人再次从乞丐身边经过。乞丐远远看见，不断作揖磕头：“您行行好吧，俺闺女送去了医院，可俺交不起住院费……”富人这回连眼皮都没眨，随手扔给他一张一百，头也不回地走了。

不久，富人买了辆轿车。每逢富人坐车经过，乞丐都冲着那辆车行大礼。如果富人步行，他便张口乞讨。幸运的是，他差不多每次都

会有收获，几乎没有落空的时候。他心里暗喜：老天真是有眼，让我碰到了天底下最好的人！

一天黄昏，富人又出现了。乞丐早早地酝酿好感情，还没等富人走过来，他就噙着泪哭诉："托您的福，俺闺女已送进了医院，但住院费又花光了……"富人大概是刚赚了一笔，脸上挂着笑容。心情极好的富人这回没有马上走开，甩了一张百元钞后，蹲下来对乞丐说：

"每次见了我，你都编那假话，有那个必要吗?"

见老底被揭穿，乞丐很不自在地笑笑，血涌上了脸，像猪肝一样。富人又说：

"十年前，我也像你现在这个样子。"

"可是现在你大发了……"乞丐啧啧道。

"如果我没记错的话，我已给你两千块钱了。十年前，我就是靠这两千块钱倒腾水产品起家的。如今全市的市场都差不多被我垄断了。记住，以后不要再朝我要钱了。"说完，富人走了。

望着富人远去的背影，想着他所说的话，一个计划在乞丐的脑子里诞生了。

一个月后，乞丐又来到这里。他的样子更加狼狈，恨不得马上就见到那个富人。富人终于露面，心急的乞丐不顾礼节，大声说："听了你的话，我也按你的办法去卖水产品。但没卖出去，什么都没了……"

富人平静地说："是嘛，可我又没让你也去卖水产呀！"

"可是，你靠这个发了，而我却更穷了。"乞丐哭得越来越伤心，富人却丝毫不为之所动，他只说了一句话："这就是富人与乞丐的区别。"

自此以后，富人真的再也没给过乞丐一分钱。乞丐坐在这条路上，一连数天都没有收获，实在呆不下去了，只好重新回到繁华市区。他对自己的同伴说："咱赚不了大钱，就安心在这儿一点点地讨吧……"

富人给了乞丐做生意的起步资金，并激发了他的创业热情。可惜的是，财富之道不是能够“克隆”的，乞丐又回到了原点。

两个乞丐有很多相似的地方，他们都遇到一位跟自己说话、看得起自己的富人，并且都得到了富人的资助去经商，可是，为什么会有截然不同的命运？

首先，第一个乞丐因为遇到那位富人找到了自己失去的东西，重新树立起了致富的自信；第二个乞丐直到经商失败都没有明白自己缺少的是什么，依然认为自己没有赚钱的“命”。

其次，第一个乞丐经商靠得就是自己的头脑，第二个乞丐借助的是那位富人过去的智慧，照葫芦画瓢简单地模仿，甚至都没有经过自己大脑的思考。

最后，第一个乞丐得到的是“借款”，他有偿还的压力和动力，直至走向成功；第二个乞丐是不须偿还的“赠予”，当然没有什么压力，纵然失败了还是做自己的乞丐。

要使我们的力量和才能获得发展，不能依靠他人，而主要靠自己。有很多东西是别人无法给你的，需要你自己去寻找。一个能够抛弃依赖，放弃外援，自己努力的人，才能得到真正的财富。自立是力量的开发者，是开启成功之门的钥匙。你可以借助外力树立起富人特有的自信，但是你的自信千万不要被外力所左右。

我们往往只看到现在穷人和富人的天差地别，却忽略了他们的历史和过去。今天的富人，可能就是昨天的穷光蛋；今天的穷人，可能就是昨天的富人。穷人和富人，他们曾经站在同一条起跑线上，然而结果为什么迥然不同呢？再来看看这样的故事。

6.摆脱穷人思维(3)

三个小伙子结伴外出，寻求发财机会。在一个偏僻的山镇，他们发现了一种又红又大、味道香甜的苹果。这种优质苹果在当地的售价非常便宜。

第一个小伙子望着这些苹果，双目发亮。他立刻倾其所有，购买了十吨最好的苹果，运回家乡，以比原价高两倍的价格出售。就这样他往返数次，成了家乡第一名万元户。

第二个小伙子望着这些苹果，沉思片刻。他用了一半的钱，购买了一百棵最好的苹果苗，运回家乡，承包了一片山坡，把果苗栽上。整整三年的时间，他精心看护果树，浇水灌溉。

第三个小伙子望着这些苹果，一连几天围着果园东走走、西看看。最后，他找到果园的主人，用手指着果树下面，说："我想购买这些泥土。"

园主一愣，接着摇摇头说："不，泥土不能卖，卖了怎么长果？"

他弯腰在地上捧起满满一把泥土，恳求说："我只要这一把，请你卖给我吧！要多少钱都行!"

主人看看他，笑了："好吧，你给一块钱拿走吧。"

他带着这把泥土返回家乡，请专家化验，分析出泥土的各种成分、湿度等。然后，他承包了一片荒山坡，用了整整三年的时间，开垦、培育出与那把泥土一样的土壤。最后，他在上面栽种上苹果树苗。

十年过去了，三个人的命运迥然不同。

第一位购买苹果的小伙子依然去购买苹果，运回来销售，但是每年赚的钱越来越少了，有时甚至不赚或者赔钱。

第二位购买树苗的小伙子早已拥有自己的果园，但是因为土壤的不同，长出来的苹果有些逊色，但是仍然可以赚到相当的利润。

第三位购买泥土的小伙子，也是最后拥有并收获苹果的人，他种植的苹果色香味甜，引来无数购买者，总能卖到最好的价格。

在这个故事中，三个人一个比一个聪明，他们留给我们很多启示。一样的机会，不同的选择，产生不同的结果。最先赚到钱的人不一定赚得最多，谁考虑得长远，放长线钓大鱼，谁收获得最多。

在IT业界曾广泛流传着一个“新乞丐奇遇记”：

有三个乞丐在纽约地铁站乞讨。第一个乞丐在地上写了个“beg”，一整天只要到几元钱。第二个乞丐在地上写了个“beg.com”，结果一天下来要到了好几十万，还有人欲出重金购买他的网站。第三个乞丐面前的地上写着“e-beg”，结果IBM、HP等二十多家大公司抢着跟他结成战略联盟，并为他提供免费顾问团。

笑话虽然有些夸张离奇，但我们已经真实地置身于一个网络经济的时代。今天的智慧可以撬动短暂的明天，但绝难撬动长远的未来。要想拥有越来越广阔的赚钱空间，必须将目光放远，选择尽可能远的“支点”。

我们的生存方式、价值实现都因时代的变迁而深刻地变化着，已是不争的事实。十年前，当一个人谈到自己的人生理想和人生目标时，还指的是一生的努力和奋斗方向。一个作家凭几部作品，一个运动员因一枚金牌而终其一生，在人们眼里，依然是一种成功的人生。因为这样的成功已足以使人付出许多难以想像的生命成本。

如今，一个走出校门没多久的年轻人，就可以成为业界精英或某家上市公司的主席。时代的速度使我们明白，过去需要穷尽我们一生才能实现的人生目标，现在我们也许只需要五年、十年就可以完成。“一生只能做好一件事”曾经让我们多少的生命冲动被牢牢束缚至消失，而现在，我们相信，我们的一生完全可以精彩地做好两件事，甚至三四件事。生理的年龄已不再能标识我们生命的年轻和长度，据说21世纪人类的寿命将达到150岁，我们毫不怀疑这样的生命奇迹。

其实，财富可能就在我们的身边，就在我们自己身上。但如果你不懂改变自己的思维，不懂得在平凡的生活中去发现它，挖掘它，那么你有可能一辈子都是个穷人。

7.金子就埋藏在你的脚下

曾经在报纸上看到过这样一个故事，让我感触颇深：

在南非的凯姆伯雷，一位贫穷的农民在一块到处都是石头的土地上劳作。他的儿子时常从土里捡起一块块布满泥土的硬物，把它当成卵石来砸那些脱了群的羊。这位农民在那块地上劳作几年后，觉得没什么收获，便放弃了他想在那夫土地上发家的念头，举家迁移到了另外一处比较肥沃的土地上。今天，那位农民曾经劳作的那片并不肥沃的土地，成了举世闻名的凯姆伯雷金矿，那块土地自然也是地球上最富裕的地方之一。农民的儿子整天随手扔出的硬物，实际上都是价值不菲的金块。

我们中的大多数人，就像那位贫穷的农民。我们努力过、奋斗过，然而我们时常因为没有认识到自身的能量，没有认识到我们四周的宝物，而半途而废。我们一直生活在贫寒之中，直到有一天，有人来到我们身边说，我们的脚下埋藏着一座金矿。

与之类似的还有一个故事。

从前有位名叫阿里•哈法德的波斯人。住在距离印度河不远的地方，他拥有大片的兰花花园，稻谷良田和繁盛的园林。是一位富有的人。有一天．一位佛教僧侣前来拜访这位老农夫。坐在阿里•哈法德的火炉边，他向农夫讲述钻石是如何形成的。最后，这位僧侣说：“如果一个人拥有满满一手钻石，他就可以买下整个国家的土地。要是他拥有一座钻石矿场，他就可以利用这笔巨额财富，把孩子送至王位。”

阿里•哈法德兴奋不已，询问那位僧侣在什么地方可以找到钻石。

“只要你能在高山之间找到一条河流，而这条河流是流淌在白沙之上的，那么，你就可以在白沙中找到钻石。”僧侣说。

于是，阿里•哈法德卖掉了农场，将利息收回，然后就出发去寻找钻石了。

在人们看来，他最初寻找的方向是十分正确的，他先是前往月亮山区寻找，然后来到巴勒斯坦地区，接着又流浪到了欧洲，最后，他身上的钱全部花光了，衣服又脏又破。在旅途中的最后一站。这位历经沧桑，痛苦万分的可怜人站在两班牙巴塞罗那海湾的岸边，怀揣着被那位僧侣所激起的得到庞大财富的诱惑：将自己投入了迎面而来的巨浪中。

几十年后的一天，阿里•哈法德的继承人牵着他的骆驼到花园里饮水时，他突然发现在那浅浅的溪底白沙中闪烁着一道奇异的光芒；一他伸手下去，摸起了一块黑石头，石头上有一处闪亮的地方，发出彩虹般的美丽色彩。他把这块怪异的石头拿进屋里，放在壁炉的架子上，继续去忙他的工作，把这件事给完全忘了。

几天后，那位曾经告诉阿里•哈法德钻石是如何形成的僧侣，前来拜访阿里•哈法德的继承人。当看到架子上的石头所发出的光芒时，他立即奔上前去，惊奇地叫道：“这是一颗钻石！这是一颗钻石!阿里•哈法德已经回来了吗？”

“还没有，那块石头是在我家的后花园发现的。”

他们一起奔向花园，用手捧起河底的白沙，发现了许多比第一颗更漂亮更有价值的钻石。

这就是印度戈尔康达钻石矿被发现的经过。戈尔康达钻石矿是人类历史上最大的钻石矿，其价值远远超过南非的金百利。英国国王皇冠上的库伊努尔大钻石以及俄国国王王冠上的那颗世界上最大的钻石，都取自那处钻石矿。

这是美国演说家鲁塞•康维尔的著名演讲《钻石就在你家后院》的开篇故事，在抛弃其纯粹的偶然性和传奇色彩后，我们仍然会被故事背后的深刻寓意所惊醒和震撼。

你正在忽略着什么样的财富？你正在忽略着什么样的机会？一位著名作家写道：“机会，就像空气中的氧气一样。它是如此富足，以至于我们可以毫不费力地呼吸到它。”

“如果一个年轻人在他的工作和生活中不能发现任何机会，而他认为自己可以在其他地方做的更好，那么他会感到非常的灰心失望。”这是著名成功学家奥格森•马登给年轻人的忠告。

马克•吐温作为美国著名的职业作家和演说家可谓名扬四海，取得了极大的成功。但你也许不知道，马克•吐温在试图成为一名商人时却栽尽跟头，吃尽苦头。马克•吐温投资开发打字机最后赔掉5万美元，一无所获；他看见出版商因为发行他的作品赚了大钱，心里很不服气，也想发这笔财，于是他开办了一家出版公司。经商与写作毕竟风马牛不相及，他很快陷入困境。这次短暂的商业经历以出版公司破产倒闭告终，作家本人也陷入债务危机。经过两次打击，他终于认识到自己毫无商业才能，遂绝了经商的念头，开始在全国巡回演说。这回，风趣幽默、才思敏捷的马克•吐温完全没有了商场中的狼狈，重新找回了感觉。

马克•吐温最终的成功无疑在于正确地发挥了他的潜力。有人问世界上最富有的地方是哪里？有人说是银行和金库，有人说是钻石矿。我说，其实都不是，世界上最富有的地方是墓地，那里装满人们所有未实现的梦想、未尽的感情。如果把这些开发出来，将比任何地方都富有！人一生的作为，跟其潜力相比，相差实在太远。

“墓地”可以给我们很多启发：我们拥有的财富是如此多，我们不是没有梦想，不是没有期望，也不是我们有缺陷无法实现，而是我们没有脚踏实地坚持不懈地去努力，没有按照自己的目标安排、策划完美的人生。极少数人之所以能成功，不过是因为他们明白这些道理，并且付诸了行动。

其实，每个人出生时，被赋予的潜能并没有天大差别。人后来的成就却有天大的不同，全在于每个人一生对自身的潜力开了多少。

看看自己脚下的土地吧！假如天堂可以在遥远的另一个地方，为什么它不可以在此时此地呢？天堂就在当下，金子就在你的脚下。只要你能认识并充分地利用自己所拥有的一切资源——包括你的环境、你身边的人脉以及你自己本身，你就可以创造不可思议的奇迹。

1.做你真正热爱的事

在诺曼?卡曾斯所写的《病理的解剖》一书中，讲述了一则关于本世纪最伟大的音乐家之一卡萨尔斯的故事。这是一则发人深省的故事，相信你能够从中得到启示。

他们会面的日子，恰在卡萨尔斯九十大寿前不久。卡曾斯说，他实在不忍看那老人所过的日子。他是那么衰老，加上严重的关节炎，不得不让人协助穿衣服；呼吸很费劲，看得出得了肺气肿；走起路来颤颤巍巍，头不时地往前颠；双手有些肿胀，十根手指像鹰爪般地钩曲着。从外表看来，他实在是老态龙钟。

就在吃早餐前，他贴近钢琴，那是他擅长的几种乐器之一。很吃力地，他才扶坐上钢琴凳，颤抖地把那钩曲肿胀的手指抬到琴键上。

刹时，神奇的事发生了。卡萨尔斯突然像完全变了个人似的，透出飞扬的神采，而身体也跟着开始能动并弹奏起来，仿佛是一位健康的、强壮的、柔软的钢琴家。卡曾斯描述说："他的手指缓缓地舒展移向琴键，好像迎向阳光的树枝嫩芽，他的背脊直挺挺的，呼吸也似乎顺畅起来。"弹奏钢琴的念头，完完全全地改变了他的心理和生理状态。

当他弹奏巴哈的WohltemperierteKlavier一曲时，是那么地纯熟灵巧，丝丝入扣；随之他奏起布拉姆斯的协奏曲，手指在琴键上像游鱼轻快地滑着。"他整个身子像被音乐融解，"卡曾斯写道："不再僵直和佝偻，代之的是柔软和优雅，不再为关节炎所苦。"在他演奏完毕，离座而起时，跟他当初就座弹奏时全然不同。他站得更挺，看来更高，走起路来也不再拖着地。他飞快地走向餐桌，大口地吃着，然后走出家门，漫步在海滩的清风中。

卡萨尔斯热爱音乐和艺术，这不仅使他的人生美丽、高贵，并且能每日带给他神奇。正是这样一种对音乐的热爱，让他每日从一个疲惫的老人化身为活泼的精灵。

要想获得超人的成功，就必须对所做的事情充满激情。激情是最好的老师，是最初的动力。但激情本身又来自何处呢?

激情应该来自对金钱的渴望吗？激情应该来自对权势的追求吗？不，都不是！名利粉饰下的激情只不过是稍纵即逝的焰火，迟早会烟消云散，无影无踪的。

真正的激情只有一个来源，那就是——兴趣！因为追逐自己的兴趣，做自己喜欢的事而充满激情，因为激情而享受快乐！

在我最初决定创办“金鑫”时，同行业的一家公司想以600万元年薪聘请我过去做总经理，被我婉言谢绝了。当时，很多朋友都觉得我特别傻。他们都劝我说，你何必要自己成立公司呢？自己做企业很难的。你刚起步，没有资金，没有名气，你做不下去的。很多东西你又不懂。

但我知道我热爱装修行业，我更喜欢去开创属于自己的事业。我愿意为我的事业投入我全部的热情。我不是为了钱，钱买不来热爱。我坚定地相信，只要有热爱，不懂可以学，为什么非要很懂呢？刘备文不如诸葛孔明，武不如关张赵云，不是照样可以打天下？企业是做出来的，资历并不重要，关键是要有超级的学习力加上用心和努力。我那时非常地努力，每天早上三点钟就起床。把自己梳洗完毕以后，就开始坐在椅子上想问题，想怎么感动客户，怎么能把客户服务得更好。我知道，要想在竞争激烈的行业中立足，我只有一条路可走，那就是：永远比别人多做一点，再多做一点。

扫除障碍、挽回挫折、渡过难关，你都需要激情！而如果没有热爱，你的激情就会像无本之末、无源之水，总有一天会被消耗怠尽。只有热爱才能点燃你生命的激情。

难道不是吗？当一个小伙子独自一人坐在温暖的火炉旁时，他会觉得昏昏欲睡，仿佛一分钟就像一小时那样漫长，而当他和一个美丽的姑娘坐在冰天雪地里的时候，他会觉得时间飞逝，一小时就像一分

钟那样短暂。做自己喜欢做的事，你会觉得快乐无比，充满信心，干劲十足。

莎士比亚是英国伟大的戏剧家和诗人，在他52年的生命中，共为人类留下了37部戏剧，其中至少有15部被公认为世界文学史上的瑰宝。300多年来，莎士比亚的戏剧一直被人们传诵着、排演着，他成了全世界最受欢迎的作家之一。如果你问莎士比亚何以取得如此大的成就，他会毫不犹豫地告诉你：因为他在做自己喜欢做的事。

比尔?盖茨曾说："每天清晨醒来的时候，我都会为技术进步给人类生活带来的发展和改进而激动不已。"从这句话中，我们可以看出他对软件技术的兴趣和激情。他每天为公司投入如此多的精力，这完全是因为他在追逐自己的兴趣。

1977年，因为对软件开发的热爱，比尔?盖茨放弃了自己在法律系的学业。2002年，比尔?盖茨领导微软25年后，又毅然把首席执行长的工作交给了鲍尔默，因为只有这样他才能在自己最喜爱的软件架构师的岗位上，专?于软件技术的创新。虽然比尔?盖茨曾是一个出色的首席执行长，但当他改任公司的首席软件架构师后，他对公司的技术方向做出了重大贡献。更重要的是，他更有激情、更快乐了，这也鼓舞了所有员工。

另外一位软件天才，Linux操作系统的缔造者林纳斯?托瓦兹最近写了一本自传，英文书名是Just for Fun，中文译名是

2.全力以赴创造奇迹(1)

如果不能“选你所爱，那么就爱你所选”吧！要想在有生之年成就大业，就必须具有无比巨大的热情和激情，对你所做的事情全力以赴。

正如施瓦辛格所说：“你必须把注意力百分之百地集中在你正在做的那件事上。心里不应该有任何杂念，也不能让感情来干扰。否则，你的主要精力就会朝另一个方向流走，就不会帮你比赛或者用在赚钱上。”

1991年，一位名叫坎贝尔的女子独自徒步穿越非洲，不但战胜了森林与沙漠，更跨越了400英里的旷野。当有人问她为什么能做到如此令人难以想像的壮举时，她回答说：“因为我说过我一定能，而且我在全力以赴地去做。”问她向谁说过这句话，她的回答是：“向自己说过。”

人生的旅途就像马拉松赛跑，一路上虽然有人为我们喝彩、鼓掌，为我们加油，但这些都只是外在因素，真正的力量来自于我们的内心，来自于我们全力以赴的力量。当我们全力以赴时，我们才总是充满了力量，向我们的目的地不断进发。

亲爱的朋友，对于你的工作和生活，你一直是在应付了事、尽力而为还是全力以赴呢？也许下面的故事会带给你很多启迪。

一位年轻人远行前，向村里的一位老人请教该注意什么。老人说：“全力以赴吧。二十年后，你再来找我。”

年轻人经历了许多挫折，但也干了一番令人侧目的事业。渐渐地，他似乎感到有些力不从心，算了算二十年已满，便回到村里。“老伯，我已经全力以赴了，以后，我该怎样做呢？”已经步入中年的年轻人问。

“以后，你要尽力而为，十年后，你再回来找我。”

十年里，中年人的生活波澜不惊，但他还是回去了。

老人已到了弥留之际，而中年人的双鬓也已泛白。

“其实，这次我没有什么经验可以告诉你了。我只是想说说我的一生。在我还是个年轻人的时候，有人就告诉我要尽力而为，于是，我的前半生庸庸碌碌，一事无成。后来，又有人告诉我要全力以赴，于是，我遭受了许多挫败，我已经输不起了。我的一生算是很失败的，于是，我想知道如果有一个人经历一下我所不曾经历的，他会不会幸福？现在，我知道了，他过的很好。谢谢你！”老人说完，便微笑着闭上眼睛。

“不，我应该谢谢你！”中年人说。

人生需要全力以赴，工作更需要全力以赴。任何一个组织都极其需要全力以赴的成员，任何一名全力以赴的员工都会倍受现代企业的欢迎。那么，当你还是组织中的一员时，你就应该抛开任何借口，全副身心地投入。全力以赴的人，是最懂得在工作中时刻都努力为自己再加一把劲的人，而他们也通过这种付出，锻炼到了超乎他自己想像的能力。同时也获得了超出自己期望的报酬。

很多公司都可能有这样的员工：他们会每天按时地打卡，准时地出现在办公室，但并没有及时地完成工作；他们也会每天早出晚归，看似忙忙碌碌，但并不愿意尽力而为，更别说全力以赴。他们对待工作的态度是，工作只要应付了事就可以，于是，他们上班应付了事、加班应付了事、对上司分派的工作应付了事。毫无疑问，对待工作检查时就更是只好应付了。很多时候，他们甚至就连晚上睡觉都在忙着应付，因为他们要想着怎么样对明天的工作应付了事呢。

一年365天，一天24小时，一小时60分钟……他们都在应付了事中生活，与应付了事相伴，做一天和尚撞一天钟，却从来不想去认真、踏实地做好一件事情。他们早已经失去了奋斗的目标。总是应付了事，也使他们寻找不到成就感，只是终日内心惶惶地过着苦日子。应付了事者也正是在日复一日的耗费中，让自己的生命变得干涸！

应付了事，是缺乏责任心的表现之一，本质上它是工作中的失职。应付了事是隐藏在我们通往成功道路上的一颗定时炸弹，一旦时候一到，就会轰然爆发，贻害无穷。

当然，在应付了事的人群里，还会有这样的人：上班时无精打采、有气无力、懒懒洋洋，总是表露出一副得过且过混日子的样子；快下班时，惟一要做的事情就是不断地看表。可是，等到下班铃声一响，就会精神猛然振奋，神采奕奕，两眼放光，大步流星地“冲出”办公室，全然一副获得“新生”的感觉。他们总是会用双倍的时间来对待本来可以用半天时间就能够完成的工作；一旦没能按期完成或不情愿完成工作时，他们总能找到一大堆看似合理的借口。工作不认真、不主动，应付了事，什么事都不追求最好的结果。事情虽然做了，却没有什么实际效果。

当一个人养成了应付了事的恶习后，必定会轻视自己的工作，甚至轻视人生的意义。你对别人应付了事，别人也会对你应付了事；你对工作应付了事，工作也会对你应付了事；你对爱情应付了事，爱情也会对你应付了事。当你习惯了应付了事后，你的一生都将会被应付了事毁掉！

罗斯福说：“人生好比橄榄球比赛，关键原则就是：奋力冲向底线。”

2.全力以赴创造奇迹(2)

93岁，佝着身子，戴着助听器。

讲话时偶尔一声长呃，似乎是陷入了沉远的思考之中。他仍然在告诉人们一些震聋发馈的道理。

“世界上如果真的有所谓的大师中的大师，”《经济学人》曾经这样断言，“那么这个人必定是彼得德鲁克。”

彼得德鲁克能获得如此崇高的荣誉，原因在哪里呢？从表面上看，是因为他从1933年23岁时写出第一本书，到上世纪90年代初期，出版的很有影响力的著作就达到29部之多，真正做到了著作等身。然而，更深层次的原因是什么呢？或者说，是什么因素，尤其是哪些关键因素，成就了彼得德鲁克的一生的卓越成就呢？

也许，从他在汉堡时的一段经历，我们可以找到答案。他没有像他父亲指望他的兄弟那样，直接进大学，然后再读医学院，相反，他到汉堡当上了学徒工。那年他才17岁。当时，他的上班时间是从每周工作日早上7点到下午4点，星期六是中午下班。而在周一到周五的每个晚上，他都会到汉堡市立图书馆读书。“整整15个月的时间里，我除了看书还是看书。读的书有德语的、英语的和法语的。”他每周会到汉堡歌剧院去一次，在那儿，他有了一项改变他一生的发现。

有一天，他观看了威尔第最后一部歌剧《福斯塔夫》的一场演出。当他了解到这部精神激昂的作品是威尔第在80岁高龄时写成的之后，他受到了很大的触动与震惊。当有人问威尔第，他为什么在这么大的年纪还要着手编写一部如此充满了挑战的剧作时，威尔第这样回答：“在我作为音乐家的一生中，我一直都在为追求完美而奋斗。但是，这个目标总是在躲避我，因此，我真切地感觉到一种责任，觉得应该再努力一次。”

威尔第的这一番话给当时才18岁的彼得德鲁克的心中留下了“不可磨灭的”印象。他暗暗发誓：“我一定要以威尔第的这种精神投身于自

己的毕生事业。”他进一步下定决心：“如果我能够长寿，我就永不放弃，而会继续努力。”果然，彼得德鲁克在80岁之后，还完成了6部著作，可见，他确实坚持了“威尔第精神”。

“无论什么时候，只要有人问我对自己哪一本书最满意时，我都会微笑着说，‘下一本！’”

那么，什么是“威尔第精神”呢？其实就是一种为追求事业完美而奋斗的执着精神。

“大师中的大师”彼得德鲁克，用威尔第精神鼓舞自己，无论在什么时候都对事业的完美执着地追求，从而也成就了一个又一个令世人惊叹的完美。

一次他接受《新视角》杂志采访时，记者问他：“你在空余时间里都干些什么？”德鲁克不解地反问：“什么空余时间？”原来，在德鲁克看来，他把一切时间都用于思考、研究、写作和讲学了。彼得德鲁克是真正的全力以赴的典范。

全力以赴者都拥有以下特征：

全力以赴者，他们永远积极乐观、从不抱怨。他们从不自设樊篱，因而总能激发出自身的无限潜能。他们整天都生活在正面情绪里，时刻都在享受着人生的乐趣。他们总是积极地寻求解决问题的方法，因此总能让希望之火重新点燃。即使是在最艰难的时刻，他们也还在鼓励自己，并且会尽量用自己的积极情绪感染周围的同伴。

全力以赴者，他们会拟定好未来的走向，在争分夺秒的时间战中快乐地前行；他们的事业与爱好同步发展，精神与物质携手上路；他们不会有精神贫乏窒息的感觉，他们对生命对生活有着最高昂的斗志与最火热的激情。

当别人总是在一味慨叹无事可做时，全力以赴者早就先行几步，走在了清新明媚阳光灿烂的精神的康庄大道之上，正在大步地与快乐生活执手前进。

在遇到重大生活危机时，全力以赴者也不会坐以待毙，而是头脑清醒、情绪镇静、目光深远、思想睿智，他们会搜索迎面而来的发展机遇，用丰厚的学识与自信的涵养去抓取属于自己的东西。

全力以赴者，心中总是盛满喜悦的蜜，胸中常存无限激情的歌。

朋友，现在就下定决心，开始对你手上必须完成的工作全力以赴吧，出色地完成每一件交付到你手上的工作，你将获得更多成就自己的机会！

3.除非你开始行动

美国密执安大学教授卡尔?韦克曾做过一个绝妙的实验：把六只蜜蜂与同样多只苍蝇装进一个玻璃瓶中，然后将瓶子平放，让瓶底朝着窗户。

这时，你会看到，蜜蜂不停地想在瓶子底找到出口。它们以为，囚室的出口必然在光线最明亮的地方。它们不停地重复着这种合乎逻辑的行动，直到没有任何力气，继而倒毙或饿死。而苍蝇则会拼命地扑打翅膀，到处乱撞，在不到两分钟的时间里，就找到出口——对着暗处的瓶口，逃逸一空。

对蜜蜂来说，玻璃是一种超自然的神秘之物，它们在自然界中从没遇到过这种突然不可穿透的大气层，而它们的智力越高，这种奇怪的障碍就越显得无法接受与不可理解。事实上，正是由于蜜蜂对光亮的合乎逻辑的猜测，正是由于它们的智力，才导致了它们的灭亡。

而那些愚蠢的苍蝇则对事物的逻辑毫不留意，全然不顾亮光的吸引，四下乱飞，结果误打误撞地碰上了好运气。这些头脑简单者总是在智者消亡的地方顺利得救。因此，苍蝇得以最终发现那个正中下怀的出口，并因此获得自由与新生。

坚持不懈、试错、冒险、即兴发挥、迂回前进与随机应变，所有这些都是成功者的特征！

你永远不可能拥有一个完美的计划，成功的关键就是：马上行动！边行动边修正！除非你开始行动，否则你到不了任何地方。

在这个经常变化的世界里，混乱的行动也比有序的停滞好得多。我们正在进入一个变化的时代，但每一个人应对变化的态度迥然不同：

有一部分人选择了等待和观望，他们就是我们所说的“落伍的一群”；有一部人选择了缓慢的变革，他们发现了变化，但是他们落在变化之后，每天忙于应对变化；

有一部分选择了激进的跳跃式发展，他们追赶上了变化的速度，并且超越了变化的速度，他们是“飚车”一族，并且经常在高速中拐弯，驶上另一条快车道；

还有一部分人选择了运动中成长，他们从不停止自己的脚步，他们有时跟随变化，有时也超越变化，他们有时慢下来，有时快起来，他们也经常表演“精采的一跃”然后，继续驶向目的地。

美国著名的心理学家、哲学家威廉?詹姆说过：“我们只用了身体上和精神上的一部分资源，有待开发的地方还很多。你内在的力量是独一无二的，只有你自己知道自己能做什么，但除非你真的去做，否则连你也不知道自己能做什么。”

曾看到过一个故事，说在美国的一个促销会上，某公司的一名经理请与会者站起来，说：“诸位，请看看自己的座位下有什么东西。”结果，每个人都在自己的椅下发现了钱。有的人捡到了5分硬币，有的人拾到了100美元。“这些钱到谁手就是谁的了。但是，你们知道为什么吗?”所有人都在摇头。最后，这位资深经理一语道出自己的意图：“我只不过想告诉大家一个最容易被忽视甚至忘掉的道理——坐着不动是永远也赚不到钱的……”

好好看看吧，不论你是站着还是坐着，只要你举起双手，手总比头高！这意味着，无论什么时候，行动总是第一重要的。不管你想得多好，说得多好，你都得要行动，要动手干！夸夸其谈，只能一事无成。

在生活中，我们往往会遇到这样的事：当看到别人在某方面获得成功时，我们会后悔万分的感叹自己若是果断地去行动，也一定会取得同样的成功，甚至比别人做得更出色。财富常与我们相隔仅有一步之遥，只要我们果断地去实行，及时地“站起来”，我们就可以抢先取得令人羡慕的成功。很多人之所以成功，就是因为他们能果断的“站起来”。

好的机缘绝不会亲自去登门拜访“坐着不动的人”。这种人纵然坐在价值连城的“金山”，一辈子也发现不了。他们只能注定永远与财富擦身而过，永远徘徊于低谷垂头丧气地仰望着一个个富人展翅高飞。

只有行动才能导向成功，身体力行永远胜过高谈阔论。除非你开始行动，否则你到不了任何地方。机会永远是在行动中被创造出来的，坐以待毙永远没有机会，你要想比别人取得更大的成就，就一定要比别人付出更多的行动！

无论起点如何，当你找到自己喜欢做的事情之后，必须采取行动，这会使你享受到乐趣，并且永远有趣。

4.专注目标，永不放弃

在创办“金鑫”的头几年中，我像大多数的创业者一样，也遇到过很多挑战与瓶颈。记得有一次，到了8号该发工资的日子了，可是公司没有钱已经发不出工资了。我跟几位员工说，公司现在资金方面遇到了一点小问题，但我保证大家很快就会解决，我们最迟15号发工资。当我说完这句话的时候，我的心在流泪。当时我自己心里也没底。

我到工地上去找客户，见到人就销售。结果被很多人耻笑，他们用上海话骂人，说你神经病啊，三更半夜地还做销售，还说很难听的话。我的自尊心受到严重打击，但我只能一笑而过。我知道，就算打牙掉也要往肚子里咽，不管发生什么事，我都必须坚持下去。

现在回想起来，其实正是当初那种傻傻的坚持下去的决心，使我即使在看似坚持不下去了的时候也能够再坚持下去。这种坚持使我度过了最初的发展瓶颈，创造了现在所拥有的一切。

我相信，总有一件事情你可以做得比他人优秀，总有一个领域你可以出类拔萃。关键在于，你需要发现它，而且能够投入你全部的时间与精力，把它做得完美无缺。

专注目标，坚持到底，不仅是一种工作的态度，更是一种做人的品质，它能使你克服逆境，走向成功的巅峰。

接下来，让我告诉你一个人的故事，这个人：

21岁时，做生意失败。

22岁时，角逐州议员落选。

24岁时，做生意再度失败。

26岁时，爱侣去世。

27岁时，一度精神崩溃。

34岁时，角逐联邦众议员落选。

36岁时，角逐联邦众议员再度落选。

45岁时，角逐联邦参议员落选。

47岁时，提名副总统落选。

49岁时，角逐联邦参议员再度落选。

52岁时，当选美国第36任总统。

这个人就是著名的美国总统林肯。想一想，如果他在上述任何一次失败面前，心灰意冷、一蹶不振，他有可能最终成为美国总统而留名青史吗?

假如成功有所谓秘诀的话，我想，那就是：你永远都不能退出、永远都不能放弃。有时你可能觉得似乎不可能再坚持下去了，你真的想要放弃了。但这恰恰是最重要的时刻，因为这意味着你开始摸索到成功的关键门道了，只要再坚持下去，成功便指日可待！而很多人之所以一辈子也没有品尝到成功的甜美滋味，原因就在于，他们在“已经摸索到成功关键门道”的时刻放弃了。

在美国大草原开发初期，新来的人常常很便宜地就把原先居住者的农场买了下来，原因在于原居住者找不到足够多的水源。他们也挖过井，但每次没挖多深便灰心丧气地放弃了，一直没有挖到地下水。然而，新来的人在买下他们的农场后，顺着原先他们挖过的地方再往下挖几尺，便发现了丰富的地下水。

最初的定居者在成功离他们只有咫尺之遥时，却令人遗憾地退却了，他们的的确确是功亏一篑。从失败把你击倒的那一处再向前迈一步，往往便是伟大的成功。

伟大的科学家爱迪生在从事发明的过程中，历经第九千九百九十九次失败后。有人问他：“你是否打算再尝试第一万次失败？”爱迪生答道：“那不叫做失败，那叫成功！每一次我都成功地发现了用该方法做不出电灯来。”

世界上最软的是水，最硬的是石头，可是软水居然能够穿透硬石，靠的是什么？正是对于目标的专注与坚持不懈的努力。在成功的路上，你总会遇到障碍，但只要你坚忍不拔，永不放弃，勇往直前、保持目标的明确，障碍也会成为你成功路上的垫脚石。

电视剧《士兵突击》中的成才聪明绝顶，资质最好，但他却并没有成为最优秀的士兵，为什么？因为他总是仰仗自己的小聪明不肯踏实地努力，最重要的是，在关键时刻他放弃了。而许三多这个看起来呆头呆脑的傻蛋，最终却能成为老A，凭什么？凭的就是傻傻地坚持以及不抛弃、不放弃的精神。这部电视剧的动人之处，就在于此，这也是“不抛弃、不放弃”最终成为经典台词被人们口口相传的关键。

在我的朋友当中，也有很多人，他们一点也不聪明，最初创业的时候，他们没有学历，没有背景，可以说是一无所有，但现在他们却能够跻身全国最富有的富翁行列，只因为他们做事的方式是——永不放弃。

生命之路总是充满了挑战和障碍，成功永远都在转弯处，而轻易放弃的人是无法把握机会的。亲爱的朋友，如果你喜欢某件事情，如果你真的热爱它，你就不要轻易放弃。在你坚持不下去的时候，你只需要再坚持一下，就可以迎来胜利的曙光！

5.永远多做一点点

经营企业这么多年，我有一个最大的心得，就是：真正的成功是一个过程，是将勤奋和努力融入每天的生活中的过程。有时，你不需要比别人多做许多，只需一点点，就可以从众人中脱颖而出。

一个成功的推销员曾用一句话总结他的经验：“你要想比别人优秀，就必须坚持每天比别人多访问5个客户。”

“比别人多做一点点”——这是事业成功者高于平庸者的秘诀。

“比别人多做一点点”是一种极珍贵的工作素养，它能使人变得更加敏捷，更加积极。无论你从事什么工作，“每天多做一点点”的工作态度能使你从竞争者中脱颖而出。

当亨利?瑞蒙德在美国《论坛报》做责任编辑时，刚开始时他一星期只能挣到6美元，但他还是每天平均工作13至14个小时。往往是整个办公室的人都走了，只有他一个人在工作。“为了获得成功的机会，我必须比其他人更扎实地工作。”他在日记中这样写道，“当我的伙伴们在剧院时，我必须在房间里；当他们熟睡时，我必须在学习。”后来，经过每天“比别人多做一点点”的长期积累，他成为了美国《时代周刊》的总编。

美国著名出版商乔治?齐兹12岁时便到费城一家书店当营业员，他工作勤奋，而且常常积极主动地做一些分外之事。他说：“我并不仅仅只做我分内的工作，而是努力去做我力所能及的一切工作，并且是一心一意地去做。我想让我的老板承认，我是一个比他想象中更加有用的人。”

著名投资专家约翰?坦普尔顿通过大量的观察研究，得出“多做一点点定律”。他指出，取得突出成就的人与取得中等成就的人几乎做了同样多的工作，他们所做出的努力差别很小——只是“多做一点点”。但其结果，所取得的成就及成就的实质内容方面，却经常有天壤之别。

约翰?坦普尔顿把这一定律也运用于他在耶鲁的经历：坦普尔顿决心使自己的作业不是９５％而是９９％的正确。结果呢？他在大学三年级就进入了美国大学生联谊会，并被选为耶鲁分会的主席，并得到了罗兹奖学金。

在商业领域，坦普尔顿把“多做一点点定律”进一步引申。他逐渐认识到只多那么一点儿就会得到更好的结果。那些更加努力的人就会得到更好的成绩，那些在一品脱的基础上多加了１７盎司而不是１６盎司的人，得到的份额远大于一盎司应得的份额。

“多做一点点定律”可以运用到所有的领域。实际上，它是使你走向成功的普遍规律。

例如，把它运用到足球队，你就会发现，那些多做了一点努力，多练习了一点的小伙子成为了球星，他们在赢得比赛中起到了关键性的作用。他们得到了球迷的支持和教练的青睐。而所有这些只是因为他们比队友多做了那么一点。

在商业界，在艺术界，在体育界，在所有的领域，那些最知名的、最出类拔萃者与其他人的区别在哪里呢？回答是就多那么一点儿。谁能使自己“多做一点点”，谁就能得到千倍的回报。

“多做一点点”在所有的工作中都会产生好的效果。如果你多做一点点，你的士气就会高涨，而你与同伴的合作就会取得非凡成绩。要取得突出成就，你必须比那些取得中等成就的人多努一把力，学会“多做一点点”，你会得到意想不到的收获。

“多做一点点”其实并不难，我们已经付出了９９％的努力，已经完成了绝大部分的工作，再多做一点点又有什么困难呢?

我国著名企业海尔的产品合格率之所以能达到100％，其秘诀就是运用了“多做一点点定律。由于电冰箱对当时的消费者来说是家庭中的大件，许多家庭买来之后，都放在房间的显要位置。基于此，海尔对冰箱的各项技术指标的要求均高于国家标准，其中主要的七项指标实

测值均优于发达国家水平，得到了广大用户的一致肯定和长久的信赖。

在工作中，我们需要“多做一点点”。多做一点点，工作就可能大不一样。尽职尽责完成自己工作的人，最多只能算是称职的员工。如果在自己的工作中再“多做一点点”，你就可能成为优秀的员工，在企业中发挥自己最大的能量。因此，我们应该为自己确立这样的工作标准：工作要比他人期待的多一点。做到这一点，我们就一定能把工作做好，同时也会得到意想不到的收获。

“多做一点点”其实只是一个简单的秘密。大到对工作的态度，小到你正在做的事，甚至只是接听一个电话、整理一份报表。只要能“多做一点点”，坚持“多做一点点”，就会把它们做得更完美，就会有数倍的回报。

水温再升高一度就达到沸点，山再攀登一步就可达绝顶，横竿再上移一厘米就刷新世界纪录。就多那么一点，结果就迥然不同。

“我已经竭尽全力了吗?是否我还能再多做一点点？”经常这样提问自己，将让你受益匪浅。

6.抱持必胜的信念

有一个村庄遭遇一场百年不遇的干旱，庄稼就要枯死，人们陷入绝望。

为寻求解决办法，村长召集全村人开会，但大家都束手无策。

这时，一个小女孩站出来说："我们为什么不向上帝祈求降雨呢？"

大家听后，觉得没有更好的办法只能如此。

第二天，全村村民都来到教堂进行祈祷，他们虔诚地表示：大家都相信上帝的仁爱，上帝一定会赐雨下来拯救全体村民。

当祈祷刚刚结束，大雨倾盆而下。

大家都高兴得欢呼起来，而后，大家突然想到，他们怎样回家才不会被淋湿呢--他们都没带桑这时，提出祈雨建议的那个小女孩走出人群，打开手中的伞走进雨中…--她是唯一一个深信她的祷告会有应验并且为此有所准备的人。

故事也许就是故事，但它从侧面告诉世人：相信你所做的，成功在等着你。

正如美国成功学大师斯蒂芬?柯维所说："成功，也许比你想象的要简单，因为，我发现那些成功的人们，诸如企业家、运动员、政界名流等，他们和其他人之间有着一条明显的界线，我称其为成功者的边缘。这个边缘并非高智商或是天赐的机遇，而是一种态度。"

坚定的信念，认真的态度，坚韧的精神，成就了无数成功者。

这样的例子在我们身边也有很多。

大家都知道的国美电器老总黄光裕先生，他并没有很高的学历，年仅17岁就开始下海创业，并且做的是被公认的最难做的行业之一：零售业。

虽是如此，他还是抱着必胜的心态去做，最终把国美电器做成国内最大的家电销售企业，同时也成就了他在"2004中国十大富豪排行

榜"榜首的地位。

还有这样的一个例子：

某县地处偏远地区，多年来一直难以摆脱贫困局面，很多人都觉得本地区没有可开发的资源，谁也不会往这里投资。

可是，新上任的县领导却对本地区的发展前景充满自信，他带领县领导集体积极转变思路，制定出台多项投资优惠政策，并成立专门领导小组，奔赴各地考察洽谈招商引资，经过努力，一年内即引进投资近6亿元，建成石材加工、蔬菜种植等近20个地区特色项目，使得一大批城乡居民因此受益走上了富裕的道路。在龙头行业的带动下，其它行业均得到发展，全县经济开始呈现一派欣欣向荣景象。

一个自信大胆的决策，一次乐观积极的招商引资行动，让一个地区的经济起死回生，开始走上快速发展之路。

不去做，你就永远对自己的资源缺乏信心，也就永远无法开发其巨大的潜在价值。更多的例子都在告诉我们：如果你想成功，关键是你是否抱着一个成功的态度去做了。

《人的思想》一书的作者詹姆斯.爱若在书中写道："一个人所能得到的，正是他们思想的直接结果。"无独有偶，爱默生也说道："一个人就是他整天所想的那些。"

你的内心决定了你的生活、境遇、财富与地位。一个悲观失望，犹豫不决，畏缩不前的人永远不会成功。只有对自己所做的事抱持必胜的信念的人才能到达成功的彼岸。

一艘货轮在烟波浩淼的大西洋上行驶。一个在船尾搞勤杂的黑人小孩不慎掉进了波涛滚滚的大西洋。孩子大喊救命，无奈风大浪急，船上的人谁也没有听见，他眼睁睁地看着货轮托着浪花越来越远……

求生的本能使孩子在冷冰的水里拼命地游，他用全身的力气挥动着瘦小的双臂，努力使头伸出水面，睁大眼睛盯着轮船远去的方向。

船越来越远，船身越来越小，到后来，什么都看不见了，只剩下一望无际的汪洋。孩子力气也快用完了，实在游不动了，他觉得自己

要沉下去了。放弃吧！他对自己说。这时候，他想起了老船长那张慈祥的脸和友善的眼神。不，船长知道我掉进海里后，一定会来救我的！想到这里，孩子鼓足勇气用生命，的最后力量又朝前游去……

船长终于发现那黑人孩子失踪了，当他断定孩子是掉进海里后，下令返航，回去找。这时，有人规劝："这么长时间了，就是没有被淹死，也让鲨鱼吃了……"船长犹豫了一下，还是决定回去找。又有人说："为一个黑奴孩子，值得吗？"船长大喝一声："住嘴！"

终于，在那孩子就要沉下去的最后一刻，船长赶到了，救起了孩子。

当孩子苏醒过来之后，跪在地上感谢船长的救命之恩时，船长扶起孩子问："孩子，你怎么能坚持这么长时间？"

孩子回答："我知道你会来救我的，?定会的！"

"怎么知道我一定会来救你的？"

"因为我知道您是那样的人！"

听到这里，白发苍苍的船长扑通一声跪在黑人孩子面前，泪流满面："孩子，不是我救了你，而是你救了我啊！我为我在那一刻的犹豫而耻辱……"

我的一位企业家朋友曾经对我说过，当初他所遭遇到的难题，其中有很多只是小小的困难，却往往会发展成似乎已无法克服的障碍。后来他发现，原来自己存有失败主义者的意识，往往疏于察觉造成障碍的真相，而障碍却并没有想像的那般严重。他最后在公司的办公桌上摆了一个箱子，然后将写有"抱持必胜的信念，一世皆有可能"的标志贴于箱上。每当发生难题，或者他的失败主义思想又开始作祟时，他便把有关该的文件或书面资料投掷于此箱中。一两天后，再把这些文件取出，此时奇妙的事情发生了。据他形容："当我从箱中取出这些文件时，这些难题看来并没有什么难的。"

人的心理具有某种神秘的力量，在成功的道路上，只要你始终抱持着必胜的信念，一切难题都将迎刃而解。

7.你有权要求得到更多

曾经听到过这样一个寓言故事：

有一位勤劳朴实的伐木工人，他数十年如一日辛辛苦苦、勤勤恳恳地帮助一位神通广大的仙女做事。终于有一天，他非常圆满地完成了仙女交给他的任务。仙女对伐木工人说："勤劳的伐木工，非常感谢你为我所做的一切，为了奖赏你，现在你可以许三个愿望，不管它们是什么，都会马上变成现实，这是你应得的奖励。

伐木工人非常饿，于是他许下第一个愿望，就是能痛痛快快地吃一顿美味佳肴。他的愿望马上变成了现实，一大桌丰盛的食物立即摆在了他的面前。美餐一顿之后，伐木工发觉天刮起了冷风，于是他许下第二个愿望，就是得到一件暖和的斗篷。接着，吃饱穿暖的伐木工困意顿生，于是他许下第三个愿望便是得到一张躺上去非常舒服的床，可以在上面美美地睡上一觉。

次日清晨，伐木工一觉醒来，发现自己身上只有一件暖和的斗篷，而这时他的肚子又开始"咕咕"叫了。

亲爱的朋友，看了以上的故事，你有何感触呢？你是否为伐木工所许的那三个最低层次的愿望而感到惋惜？其实，在我们的生活中，有许多人就像那个可怜的伐木工人一样，年复一年、日复一日付出艰辛的劳动，每天殚精竭虑，耗尽上苍赋予他的一切能量，却只是去完成一些使他在原地踏步的琐碎之事。

杰西?瑞顿豪斯在《更大潜能法则》一书中写了这样一首诗：

我请求生活给予我一便士，
生活绝对不会多给我一点。
无论晚上点钱时怎么祈求，
我所得到的仍然只是一便士。
生活就像一位老板，
他只提供你所要求的。

一旦你定下自己待遇上的要求，
你就必须接受老板提供的待遇。
我做过不体面的家庭雇工，
从中懂得了这一道理。
我向人生索求什么样的待遇，
人生就会给予我什么样的待遇。

如果你想在人生的道路上得到你梦寐以求的一切，你就需要具有同样迫切的愿望、决心与要求。你想在人生中获得什么，什么就在那儿等待着你去获取。

还记得，有一天晚上，我独自漫步在黄浦江岸，此时已是夜深人静，忽然看见一个人摇摇晃晃向我走来。他似乎流浪街头已有多日，整个人落魄不堪。

我猜想他一定会走过来乞讨几块钱。果不其然，他迎向我开口道："先生，能否给我一块钱呢？"一块钱实在是微不足道，但我想眼前的人，年纪不算太大，有手有脚，为什么会落得如此境地呢？我不想白白给他一块钱，我很想给他一些指点。我说："一块钱？你只要一块钱吗？"他忙不迭地说："就一块钱。"我把手伸到钱包里，掏了一块钱给他，同时对他说："人生能得多少，就看你要求多少。"他听了为之一愣，然后蹒跚离去。

望着他走远的背影，我十分感慨，为何成功的人和失败的人有如此悬殊的差异？我和他都是人，为何我的人生多的是喜悦，多的是顺利，而他却得露宿街头，靠乞讨为生。难道说是上帝特别恩待于我？

我想我与他之所以不同，答案就在于我对他说的话："人生能得多少，就看你要求多少。"如果你只想要一块钱，你就只能得到一块钱。如果你梦想充满喜悦和成功的人生，也同样会得到。

在很多场合，当人们问起我，是什么原因改变了我的命运时，我总是回答：是我那一颗永不满足的心。是的，我总是不满足，总是想要得到更多。小时候在农村种田时，我最大的愿望就是离开家乡，永

远也不要再回来；后来，我当兵到了部队，转业后，因为不满足安稳平庸的生活，所以立志到上海滩去闯荡。

当我们回顾历史，便会发现其中的伟大人物之所以会取得惊人的成就，皆是因为他们对自己、对生活有更高的期许，他们总是想要得到更多，这些人物包括了达芬奇、林肯、海伦?凯勒、甘地、马丁路德?金、罗斯?派克斯、爱因斯坦、本田宗一郎等等。

亲爱的朋友，在人生的旅途中，你有权要求得到更多！永远不要做生活的乞丐，因为人人都有机会成为富翁。

8.心有多大，舞台就有多大(1)

有一天，一名园艺设计师向雇用他的富豪请教：“先生！我看您的事业越做越大，光是您家里的花园就比普通人家的房子都还要大上好几倍，看了真教人羡慕。您是一棵根基稳固、越来越茁壮的大树，而我就像是树上的一只蝉，一生都只依附在树上，连片树叶都不如，实在太没有出息了。请您教我一点创业的方法吧！”

这名富豪一向宅心仁厚，他听后点点头说：“好吧！我看你在园艺方面很有才华，经营这方面的事业应该会很得心应手。这样吧！我的工厂旁边有块20000坪的空地，我们就来种一些树苗吧！你知道一棵树苗的成本大约要多少钱呢？”

“40元。”

富豪低头盘算了一下，接着说：“好！如果以一坪地种两棵树苗来计算，扣除道路用地，20000坪土地大约可以种25000棵树苗，成本刚好是100万元。三年后，树苗应该长得和人差不多高了，到那个时候，一棵树苗可以卖到多少钱？”

“我想，应该可以卖到3000块吧！”

“那太好了，100万元的树苗成本与其中栽培所需的费用都由我来支付，你就全心全意地负责浇水、除草和施肥等工作。这样三年以后，我们就会得到相当多的利润，到时我们一人分一半。”富豪认真地说。

不料园艺设计师却连连摇头，富豪不悦地问道：“你是觉得分到一半的利润还不够吗？”

“不，只是我没做过那么大的生意，”园艺设计师说：“这么大的数字，我连想都不敢想，我看还是算了吧！”

台湾首富郭台铭说：“格局决定布局，布局决定结局”。我特别喜欢中央电视台一个公益广告的广告语，叫作：“心有多大舞台就有多大。”穷人总是不敢去设想更宏伟的目标，总是把关注的焦点集中于生

活的琐事，所以他们一生都在为生活奔波，在羡慕别人的“功成名就”，而富人考虑问题会从大处着眼，所以他们的事业会越做越大。

从小时候起，胸怀大志就是我的信条，事实证明，这也是获得成功的一条有效的捷径。我相信，在生活中，你永远都有两个选择：要么往大里想，要么往小里想，也就是胸怀大志与目光短浅的交锋。既然已经在思考未来，为什么不往大里想呢？这是你的选择。无论身处何种环境，没有人能阻挡你心中的大志！

你去走一走看一看，现代生活中所有伟大的成就，无论高耸入云的摩天大厦、科技和医药领域惊人的新发现还是工业和军事领域的重要成果，哪一项不是雄心壮志的结果？一些人生来就是佼佼者，是因为他们的先天优势异于常人吗？不是的！是因为他们目标远大，并且能够坚定不移地向着目标去努力，最终凭借自己的本领踏上成功的巅峰。

我认为，做大事比做小事更容易，因为做大事需要花费的时间和做小事其实差不多，需要忍受的压力和不愉快差不多，碰到的麻烦和问题也一样。然而，做大事所得到的收获会比做小事多得多。既然如此，为什么不去大手笔做事呢？大胸怀，才会有大气魄；大气魄才会有大手笔；大手笔才会有大市场；大市场才能多赚钱。要知道，每一个伟大的运动员、每一个亿万富翁的目标都是金牌，而不是铜牌。

世界第一名的催眠大师马修?史维说过：你的格局一旦被放大之后，再也回不到你原来的大小。

如果我们的格局，是一个杯子的大小，那么最多就只能装一个杯子的水。换句话说，如果我们能把心中的这个杯子变成一个池子的话，可以装的水就变多了。如果再把池子变成河流，变成海洋……当格局越来越大的时候我们装进去的东西就会越来越多。

世界畅销书作者马克?汉森说过，唯有不可思议的目标才能产生不可思议的结果。

毛泽东是因为心中装下了整个中国，整个天下，所以他能做那么伟大的事业。所以格局会决定布局，布局会决定你的结局。

日本首富孙正义说："起初所拥有的只是梦想和毫无根据的自信而已，但一切就从这里开始"。孙正义当初只有两个员工，大病刚好，却豪言要成为世界首富！当他成功的时候记者问他："你觉得成功最重要的关键是什么？"他只说了这句话："起初所拥有的只是梦想和毫无根据的自信而已，但一切就从这里开始"。正是他那份毫无根据的自信和格局，让他成为了全日本最富有甚至全亚洲最富有的人！

世界房产大亨唐纳?川普，1990年曾负债高达700多亿！他讲过一句话："想大一点"！川普的父亲也做房地产，他在一个小村庄盖房子，他奉行的是经营中低档房子的哲学。川普要到纽约发展，父亲说："你在纽约没有任何的身份和地位要成功是难上加难。"可是川普说："想大一点"！多年之后，他成为全纽约拥有最多房地产的人，在纽约，没有人不知道唐纳?川普先生！

那么，请拉大你的格局吧！格局拉得越大，你的人生就越不可思议。因为心有多大，舞台就有多大！相信下面这个关于阿诺德施瓦辛格的故事，一定会带给你深深的启示。

阿诺德施瓦辛格的下一个目标

多年前，曾有人戏称：当今美国，除了性、毒品、摇滚乐以外，恐怕最流行的就要数"施瓦辛格"了。的确，在一定程度上施瓦辛格这个名字已成为一种美国大众文化的代表，在许多人眼里他就是强者和力量的化身，是美国人的精神偶像。

更令人称羡和佩服不已的是，阿诺德施瓦辛格不仅仅在健美事业与电影事业上达到了常人难以企及的高度，在经商与学术研究上，也取得了辉煌的成绩。更令人不可思议的是，他成了美国最有名的豪门之一肯尼迪家族的女婿，如今还当上了美国加利福尼亚州的州长。甚至，他还在为自己的下一个目的地——美国总统而不懈努力。

阿诺德施瓦辛格的名言之一是：“我一贯的思维方式，就是要爬上最高的山峰！”

于是，我们隐隐约约地知道，为什么阿诺德施瓦辛格能够用极其完美的表现，到达了他各个人生阶段预设的、令世人都非常向往的五个人生目的地——

1．成为世界顶级健美冠军。

2．成为出色的学者型商人。

3．成为世界著名的电影明星。

4．成为肯尼迪家族的女婿。

5．成为美国加州州长。

当成功到达了上面五个风景无限美好的目的地后，阿诺德施瓦辛格已经开始向下一个更加辉煌的目的地进发了。这就是他人生的第六个目的地——

8.心有多大，舞台就有多大(2)

6． 成为美国总统！

那么，就让我们重温一下，施瓦辛格是如何达到他的每一个目的地的吧。

第一个目的地：世界顶级健美冠军

据阿诺德施瓦辛格自己介绍，他10岁时就曾梦想做世界上某一行业的最优胜者，如成为强壮的男子汉，当个优秀的电影明星，做个有出息的老板等等。15岁时，他开始梦想成为世界上最优秀的健美运动员，一个肌肉最发达的男子汉。他说："我不仅夜里做这个梦，大白天也是这样。它是如此缠绕我，使我觉得非把这个梦变成现实不可。"为此他潜心苦练长达五年，铸就了一副强壮的身板，并当选为"环球先生"。当时，他天天都为之追求不懈的目标就是，成为世界上体魄最健美的人。

对健身运动和"取胜"的狂热，让他动力十足，每天都到健身房去刻苦训练。他认为："'取胜'这个词至关重要。凡有一个如愿以偿的胜利者，就有成千上万的失败者。取胜才能独占鳌头，才能成为胜利者。"

在19岁时，由于多次写信给自己的偶像——美国健美先生雷戈帕克，以表达自己的仰慕之情，帕克终被感动，便邀请阿诺德到他美国的豪宅一游。美国一游，在阿诺德的心里燃起了一股无法扑灭的火种。他下定决心要到当时的"健身圣地"南加州定居，他要扬威异域。他的热忱与天份，得到了美国健身界"教父"乔韦德尔的赏识，并让他在南加州接受训练。

初到美国，语言与生活习惯肯定是两大障碍，但阿诺德心中有的却只是欢乐："我一直觉得自己是一个具备美国气质的人。我也许出生在一个错误的国家。我一到这儿，便溶入了那种美国式的观念：没有你办不到的事情，只要付出足够的努力！"

阿诺德在南加州的训练量与这种努力再努力的美国精神完全符合：每周训练7天，每天6个小时。据说当时别的选手都不愿与他同时训练，因为他一进健身房，便全心投入、全神贯注，这种超人的意志令旁人感到颤栗与敬畏。其他人都只是在尽力而为，每周也就训练2~3天，每天2~3小时，而且还分散精力于谈笑；而阿诺德一走进健身房，就全力以赴地专注于各项健身项目的自我训练，保证每一分每一秒都在做最有价值的事情。

超人的努力必然会取得超人的成就！20岁那年他荣获了“环球先生”，打此以后，这个来自奥地利乡村的小伙子包揽了几乎所有的世界级比赛的健美冠军，共集13个世界冠军头衔于一身，这在世界健美界是绝无仅有的。他说：“谁都望尘莫及，不想再跟我较量，这才是我说的胜利者。”

阿诺德施瓦辛格不是一个小富即安的人，他有着鸿鹄之志，他的目的地比大多数人都要遥远，都要壮美。在健美界频频夺冠时，他便被人邀请去拍几部电影，虽然并不是很成功，人们看中的也只不过是他的肌肉，但这恰恰为他指引了一条道路。“像我这样独特的外形与长相，难道还有别的演员能替代吗?”

于是阿诺德开始真正放弃了职业健美事业，全身心地投入了电影事业，向着自己的第二个目的地进发……

第二个目的地：世界影坛超级巨星

在所有好莱坞主流影星里，阿诺德施瓦辛格是惟一一位半路出家的演员。正如清晰的目标与强烈成就梦想的欲望帮助他成就了一个又一个健身事业的辉煌那样，那种百折不挠、坚韧不拔的意志，同样贯穿于他在健身之外的各个时期的奋斗历程。

他是当今国际影坛娱乐片领域里当之无愧的王者。然而，他最令人钦佩的既不是他的王者之气，也不是他的肌肉、演技或者精明，而是他那股永远积极向上、不达成目标绝不罢休的精神。尽管是半路出

家，但他仍要向世人证明，自己不但能在健身事业上做到前无古人，在影坛上也能成为最耀眼的明星之一。

1977年，在一部描写“环球先生”比赛场景的纪实性影片《健美之路》中，他首次开始自己真正的动作片表演生涯。在该片中，他完美地展示了其独特的魅力无穷的健美体魄。这个片子也促成了他与导演罗布拉斐尔逊的合作。很快，他在罗布拉斐尔逊执导的《饥饿生存》一片中出演主要角色。在该片中，他的出色表演不但赢得了更多观众的赞赏，还因此荣获了当年的“金球奖”最佳电影新人。

当一个人全力以赴地要把一件事情做完美时，他总能把事情做到比大多数人期望的还要好。阿诺德对电影事业的满腔激情与对工作绝对的敬业精神中完全可以看得出来。因此，本来是影坛门外汉的他，很快就出色地完成了入门必修课！

此后，在充满浪漫色彩的喜剧动作片《西部人》和《恶棍》中，他再获成功。而在票房上取得突破性成功的是在导演约翰米利厄斯的《野蛮人柯南》中，他出演一个欧洲中世纪传奇英雄，本片赢得了1000万美元以上的票房收入，由此奠定了施瓦辛格作为一名商业巨星的价值。在拍摄续集《霸王神剑》之后，施瓦辛格赢得了更高的声誉。

1983年，在移民美国后不久，施瓦辛格参加了一部低成本的影片拍摄，这部影片就是《终结者》，由当时还默默无闻的导演詹姆斯卡梅隆执导，结果影片出乎意料地一炮打响，赢得了空前的好评，还获得了巨额票房收入，被《时代》杂志评为“年度十佳电影之一”。在《终结者》中的成功，使阿诺德施瓦辛格终于进入了好莱坞顶级明星的行列！

在以后的几年中，他还是以“动作英雄”的形象出现，迎合了大众喜爱惊险动作片的观赏心理，如《魔鬼司令》、《边缘战士》、《终极战士》、《威龙猛将》和《冲出生死线》等一系列影片均受到不同

程度的欢迎。1990年施瓦辛格在惊险动作片《魔鬼总动员》和喜剧片《魔鬼孩子王》中出演了角色。

但到目前为止，施瓦辛格最大的商业成功还要算是《终结者2》，这部高成本的续集影片，共获5亿美元以上的票房收入，此片使他成为全球收入最高的电影演员。他所扮演的“魔鬼终结者”也成为好莱坞有史以来创造的最经典、最著名的银幕形象之一。在世界影坛，“施瓦辛格”这个名字已成为动作片的代名词，也是电影票房的最可靠的保证。1993年2月，为表彰施瓦辛格的突出成就，美国“国家戏剧学会”授予了他特别奖。

阿诺德施瓦辛格继在健身领域中获得顶级成就后，在影坛中又攀上了新的高峰。目标清晰的他，又一次到达了另一个风光无限美好的目的地！在影视领域，他再一次向世人证明了，自己同样可以做到最好，只要自己全力以赴！

9.用目标管理人生(1)

“小猫咪，”艾丽丝问，“你能告诉我，我应该走哪一条路吗？”

“在很大程度上，这要看你想去什么地方。”猫咪说。

“去哪儿——我都无所谓。”艾丽丝说。

“那么，你走哪条路都可以。”猫咪说。

“——只要能到达某个地方就可以了。”艾丽丝补充道。

“啊，那只要你一直走下去，你就肯定可以到达那里的。”猫说。

以上这段话是《艾丽丝漫游仙境》中的名言，它道出了一条普遍适用的真理——如果你不知道自己将要去向何方，那么你走到哪里都是一样的。目标，永远在方法与技巧之前。当你准备出发时，就必须清楚，你将去向何方，你的目的地在哪里。对于一艘盲目航行而没有目的地的船来说，任何方向的风都是逆风，再充足的马力也失去意义。如果你的汽车没有目的地，油箱再满也起不到任何作用。人也一样，目标意味着你的一切，没有或者失去目标，你将什么都不是。

这是一个真实的例子。1952年7月4日清晨，加利福尼亚海岸泛起了淡淡的薄雾。在海岸以西21英里的卡塔林纳岛上，一个34岁的女人正在涉水投入太平洋的怀抱，开始向加州海岸游去。假如成功，她将是第一个游过这个海峡的妇女。这位女士名叫费劳伦丝科德威克。在来到这里之前，她已经成功地渡过了不少海峡，包括成为了从英法两边海岸游渡英吉利海峡的第一位妇女。

这天凌晨，她做好了游渡前的最后准备。尽管太平洋的海水冻得她浑身发麻。但她仍然果敢地划动海水，自信地向前游去，因为她相信，目标就在前面。

时间一小时一小时地过去了，成千上万的人在电视机前关注着她。有好几次，鲨鱼靠近了她，但都被护送船只上的人开枪吓跑了。她在为自己加油，在向着目的地游去。在以往这类渡海游泳中，她的最大问题不是疲劳，而是刺骨的水温。

15个小时过去了，她被冰冷的海水冻得身体几乎发僵，但她依然在向前游着。然而，这时加州海岸的雾气越来越浓，并逐渐向大海深处蔓延开去。由于雾很大，科德威克连护送自己的船只都几乎无法看清楚。电视观众和在场的人们突然开始发现，她好像有些犹豫，不想再游下去了。

果然，她很快就对不远处的船上的人呼喊，希望他们把她拉到船上去。她的母亲和教练就在另一条船上，他们告诉她海岸已经非常近了，千万不要放弃。但是，她朝加州海岸看过去，除了浓浓的大雾，什么也看不到，她开始感到有些心慌意乱，力不从心。她勉强再坚持了几十分钟，终于发出略带惶恐的呼救声！人们把她拉上了船，她在水里一共游了15小时零55分钟。当她在船上渐渐地感觉到温暖时，一股强烈的失败感开始袭上心头。

当记者采访她时，她略有所思地说：“说句心里话，我并不是在给自己找借口。但是，要是当时我能看见海岸线，也许我能坚持下来。"因为人们在拉她上船时，已经告诉她，她离加州海岸只有半英里远！后来，她说："真正令我半途而废的不是疲劳，也不是寒冷，而是在浓雾中看不到目的地。我失去了目标，不知道它究竟有多远，它令我感到了一种没有尽头的恐惧。”

科德威克女士一生中就只有这一次没有坚持到底。两个月后，她重振旗鼓，成功地游过了这个海峡。她也因此成为了第一位游过卡塔林纳海峡的女性，而且比男子的纪录还快了大约2个小时。

费劳伦丝科德威克女士虽然是一位游泳高手，但是，在失去目标的情况下，在不知道目的地在何方时，她也选择了放弃。只有明确的目标，才能使她鼓足干劲，挑战自我，到达成功的彼岸。

目标是你前进中强大的动力，人生的路能走多远走多长，就看你的目标和规划如何，所以在放大人生格局以后，你就应该动手去规划你的未来了。你应该用目标去管理你的人生，才不会迷失方向。

博恩?崔西说：“成功等于目标，其他一切都是这句话的注解”。我认为，所谓的成功就是实现你的目标。你想在五年之后，十年之后，或者一年之后的有什么样的成就，你就应该为此设定相应的目标。

设定目标是一件需要花费时间仔细考虑的事情。下面所讲的设定目标的原则可以帮助你开始这样的旅程：

1、具体的

这是指目标必须是清晰的，可产生行为导向的。很多人之所以到达不了自己孜孜以求的人生境界和理想，关键原因是，他们的目标不够具体，无法衡量。比如，你的目标是“我要成为一个优秀的人”，就不是一个具体的目标；但 “我要成为获得今年公司最佳员工奖的员工”就算得上是一个具体的目标。

2、可衡量的

这是指目标必须要用指标进行量化表达。比如上面这个“我要获得今年公司最佳员工奖”的目标，它就对应着许多需要量化的指标，如出勤率、业务量以及利润贡献等。再比如说，有人目标是我要好好孝顺父母。这个可以衡量吗？不能。因为没有办法计算。怎样才算“好好孝顺父母”没有标准。没有标准就没有足够的动力，很容易自己给自己台阶下。如果把这个目标分解成：要每天陪父母吃一顿饭，每个月给父母3000元零花钱，每个季度带父母去国内旅游一次（最好把去的城市，乘哪种交通工具去等都写上），每年带父母去海外旅游一次……当你把这些都罗列出来，这个目标就是可衡量的了。

9.用目标管理人生(2)

3、可达到的

这里有两层意思：一是目标应该在能力范围内；二是目标应该有一定的高度。一般人在这点上往往只注意前者，其实后者也相当重要。目标经常达不到的确会让人沮丧，但同时也应该注意：太容易达到的目标也会让人失去斗志。这就涉及到下面一个原则。

4、能带给你足够动力的

如果你的目标难以激发你的想象，无法给你带来足够的动力，甚至没法驱动你的任何热情和行动，那么你实现目标的机会，将会变得遥遥无期。比如有人设定的目标是：今年要买三双拖鞋和几双袜子，这样的目标能带给人足够的动力吗？肯定不会。30岁时我给自己设定的目标是：要拥有一台汗血宝马，成为行业冠军以及当选全国优秀企业家！当时我一想到自己的目标就兴奋得睡不着觉，就热血沸腾！正是这样的目标带给我足够的动力去拼搏去努力。

记住，只有不可思议的目标，才能创造不可思议的结果。人因梦想而伟大，你的成就不会超越你的梦想。

5、基于时间的

你的目标要在哪年哪月哪日完成，一定要写清楚，否则，就可能永远也没有完成的那一天。一个没有期限的目标就等于是幻想。比如有人说：总有一天我要成功。这算是目标吗？总有一天，是哪一天？是一个月的第35天？是100年以后的那一天？没有期限的目标等于白写。有期限才有压力，有压力才能激发潜能，没有压力怎么激发潜能？

有人说，不能写期限，因为万一到了时间没有做到，怎么办？尽量做到，万一没做到还可以顺延啊，再给个期限，总比没有期限好。当然，设定期限时也要慎重考虑评估，最好争取一次完成。如果你设

定了一个根本就不能完成的期限，心想反正完不成再延后就行了，延后了又不能完成，再延后……这样，就同没有期限一个样。

安东尼?罗宾讲过：“没有不合理的目标，只有不合理的期限”。

麦当娜16岁的时候设定目标，“我要让全世界的人都认识我”，所以现在不管你讨厌她还是喜欢她但你都认识她，因为她有这个目标。16岁立这么大一个目标，几十年后才实现。

每个目标都需要有酝酿期。当你白纸黑字写下来有时候，就有实现的可能。有些是两个月内实现的，有些是两年实现的，有些可能是二十年实现的。因此，写目标时要分长期目标、中期目标和短期目标。这样就给目标留下了蕴酿期。

6、丰富的

丰富是大自然的法则，目标也应该遵循这个法则，丰富起来。在确立目标时，长远目标是你人生的终极意义，而是否拥有短期目标并实现它们，则是你快乐和成功的源泉。所以你的目标应该是丰富的，既要有长期目标，也要有短期目标，既要涉及到事业也要涉及到生活的方方面面。因为不同的目标带来不同的能量。如果目标太单一，没有长、中、短期的层次，那么就会应证那句话：人生有两大悲哀，第一是目标没有达成，第二是目标达成了。目标一旦达成又没有新的目标，那么能量就消失了。

另一方面，你不是正在计划成功，就是正在计划失败；如果你没有一个快乐的计划，那么痛苦就会乘虚而入。而一个快乐的计划应该是多元的，平衡的，全面的，而不是片面单一的。它应该至少要包括：健康、财务、家庭、旅游、顶尖人脉、学习、伙伴、社会贡献等八个方面，而每个方面又有长、中、短期目标。

1.成功者都拥有非凡的自信(1)

在我的圈子中，与我交往的朋友，都有一个共同的特质，即都拥有非凡的自信。他们总是斗志昂扬，对自己所做的事充满了必胜的、十足的信心。他们对自己的评价很高，甚至高到有些夸张的程度。在很多人看来他们是吹牛大王，但他们丝毫不在乎别人怎么看待他，而是陶醉在自我所营造的充满能量的感觉里，把周围所有负面的影响都当作屁！

我认为，真正的成功者一定是具有以上精神特质的人。虽然他们看起来有点像自大狂，但这正反映了他们看待自己的态度。有句谚语说得好："不管人们相信自己办得到，还是相信自己办不到，都一定是对的。"

你认为自己是怎样的人，你就是怎样的人。你把自己想象成什么，你就会成为什么。大多数人把自己想象得太渺小，低估自己的能力。他们对别人不吝溢美之辞，却对自己的聪明才智轻描淡写。但是，仔细观察你会发现，成功者大都会去夸赞自己比别人更聪明，他们都拥有非凡的自信，他们相信自己的身价非同一般，并在站立、行走、说话、动作和眼神中展示出这一信念。他们相信自己能够取得成功并确信自己有能力去应付任何棘手的问题，而不会被挫折击倒。

一个人的吸引力和她看待自己的态度密切相关。你对自己的态度人人都看得到。如果你持有一种自认身价很高的态度，那其他人就会重视你。你必须有张扬的个性，步履轻快、目光坚定、眼视前方，令人一看就知道你是个"明白人"。此外我相信，无论对于男人还是女人来说，要获得自己想要的优秀异性，你也必须要相信自己并展现自信。

正如美国作家爱默生所说："自信是成功的第一秘诀。"

对工作有信心的人会以一种兴奋的心情去接受一项艰巨的新任务。一旦他们出错或遇到问题，这些人会总结经验并尝试不同的方

法，坚信自己最后能够战胜困难。你只要坚信自己行，你就能成功。

有社交自信的人敢于独自参加某个没有熟人的大型聚会，并相信自己会过得很愉快。这样的人认为："我能与人友好相处，也善于和陌生人交谈。"因为有这样的态度，即使最初碰到些困难，他们也不会放弃。他们会大方地与人们交流，直至最后找到某个与他们谈得来的人为止。

自信是人生路上的奠基石。它对人生的每个部分都有很大的影响，包括你的人际关系、事业选择、幸福快乐、宁静心境和你最终会取得多大的成功。有了信心才能走向胜利。

历史上朱元璋与陈友谅争夺天下，有一次，朱元璋被打得落荒而逃，被困于湖南的康郎山，情况十分危急，既无援军，又无粮草，朱元璋彻底失去信心，几次想到自杀，放弃战斗。这时，军师刘伯温要他再坚持，寻找突围机会，并开玩笑说，康郎山有"糠"，那么，"猪"就有"活路"。刘伯温的提醒，使朱元璋重新捡回了信心，从心底认为自己的死期未到，"活路"就在眼前。于是振作起来，重新组织力量进行顽强血战，后果然从山洞里找到些粮食，大队人马转危为安，最后以朱元璋的胜利而告终。试想，如果不是信念的作用，朱元璋早就自杀了，还能反败为胜、还有后来的洪武大帝吗?

中国古语说：人皆可以为尧舜。这是多么激励人心的话语，也是人对自身价值应有的判定。我们要努力抛弃自卑想法，无所作为的想法，甘居下游的想法，充满自信地去发挥自己，推销自己，实现自己的成就。

战国时期，秦国欲攻打赵国，赵国的平原君准备带20位门客去楚国，希望说服楚国与赵国建立统一的抗秦联盟。当19位文武双全的门客选好，还差一位时，坐在最后的毛遂自荐而出。平原君嘲讽地说："有本事的人就好像带尖的锥子放在布袋里，它的尖很快就会显露出来。而你来了3年，还没显出本事，你就不用去了吧。"毛遂说："如果公子把我早一天放在布袋里的话，那么恐怕整个锥子都扎出来了，

更不用说锥子尖了。”毛遂一番充满自信的话使平原君打消了顾虑，带他去了楚国。在楚王犹豫不决时，毛遂挺身而出，大义凛然，说服了楚王，使得赵楚联盟终于达成。毛遂自荐成为一个人充满自信、敢于展示自我的象征。

自信不是骄傲自大，刚愎自用。自信不是逆历史潮流而动的野心的膨胀。自信是以理智为前提的，对自身优势与劣势的正确分析判断。自信必须自觉，自信必须清醒，自信必须背靠真理。真正有自信心的人，不会拒绝别人的提醒和建议，不会因别人提出了尖锐的意见就恼火、就沮丧，他们有海纳百川的度量，也有改过自新的勇气，他们相信，犯错和批评能使他们更完善，取得更大成功。

我曾经聆听过一位美国知名企业家的讲座。他个头矮小，其貌不扬，与我的想象大相径庭。讲座中，有人向企业家提了

1.成功者都拥有非凡的自信(2)

企业家的表情由微笑变为严肃："接纳自己，欣赏自己，将所有的自卑全都抛到九霄云外。我认为，这就是成功最重要的前提！"

自信是成功的必要条件。一个人要得到胜利女神的眷顾，首先就得向她展现你誓在必得的决心。自信，是你迎接成功的最好方式。

小泽征尔是世界著名的交响乐指挥家，在一次世界优秀指挥大赛的决赛中，他按照评委会给的乐谱指挥，却敏锐地发现了一个不和谐的声音。起初，他以为是乐队演奏出了错误，就停下来重新演奏，但还是觉得不对，他认为乐谱有问题。此时在场的专家和权威人士坚持说乐谱绝对没有问题，是他错了。面对一大批音乐大师和权威人士，他思考再三，最后斩钉截铁地大声说："不，一定是乐谱错了！"他的话音刚落，评委席上的评委们立即站了起来，报以热烈的掌声，祝贺他大赛夺魁。

原来这是评委们精心设计的圈套，以此来检验指挥家在发现乐谱错误并遭到权威人士否决的情况下，能否坚持自己的意见。前两位参赛的指挥家虽然也发现了错误，但终究因随声附和权威们的意见而遭淘汰。小泽征尔靠强烈的自信而赢得了世界著名指挥家的桂冠。

毛主席曾说过："自信人生二百年，会当水击三千里。"我相信，成功始于自信，成功者都拥有非凡的自信。

2.自信不需要理由(1)

曾经参加过一个潜能开发的课程。培训师在讲台上问台下的学员："有哪位学员，认为自己没有自信的请举手。"

有一位女士怯生生地举起了手。

老师问："你真的没有自信吗？"

女士用低低的声音说："是的，很多年了，不管做什么事我都没有自信，我就是做不好。"

"你确信你没有自信吗？"培训师再次问。

"是的，我一点自信也没有！"女士答道。

"你真的没有自信吗？"培训师接着问。

"对！我没有自信！"女士答。

"不！在我眼中，你是那么自信！"培训师斩铁截铁地说道。

女士以及在场的所有学员都愣住了。

培训师继续说："你对自己的不自信是那么的自信，你怎么能说你没有自信呢？"

人人都有自信，关键是你把自信用在了"坚定地相信自己"上面，还是用在了"坚定地不相信自己"上面。

有人说，我也很想自信，可是我不具备自信的条件。我的外表不够漂亮、我没有钱、我的能力也一般，我的出身也不不够好……总之，他会找到一大堆他不能够自信的借口。

其实，自信根本不需要任何理由。你这个人本身就值得你去自信。你是宇宙千百万年来进化的高级智能结晶。在这个世界上，没有一个人是与你完全相同的，你不需要把自己改造成为别人，你永远也成为不了任何人，每个人都是他自己！你的一切包括你的缺点和弱点都在证明着你是独一无二、绝无仅有、举世无双的——这就是你自信的理由。

人人都可以有自信，无论她长的是否漂亮，是否有学识，是否可爱！自信是不需要理由的。

自信是一种积极向上的生活态度。它不需要外在条件做为支撑。那些凭借自己漂亮的外表，或其他因素而自信的人，其实并不是真的自信，至少我认为是如此。因为美丽的容貌会随着岁月而流逝，而其他因素也不是一成不变的。我们为什么要把自己的自信建立在那些不稳固的条件之上呢?

自信是每个人生活中最重要的品质，如果没有自信，即使你拥有丰富的物质，仍有可能得不到快乐；即使你的事业非常成功，你仍有可能感觉自己的成绩还不够好；即使你拥有重视你的朋友和亲密的伴侣，仍有可能感觉孤独。当然事业有所成就并得到许多人的肯定也许能帮助你看清自己的长处，但成就、金钱和别人的肯定这些外在的东西并非是自信或生活充实的保证。

在我们的成长过程中，许多人都被告诫要“仰望”某些人。我们有这样的印象：知识、学位、头衔、职位、社会地位、财富或其他差别使他们高人一等，并得到额外的喝彩和注意。的确，这些东西使其拥有者与你不同，但这并不使他们更优秀。这样的评判标准只是人为的，是基于对这些人的尊敬；同时又是特别拙劣的，就像人们因为有个多余的拇指或鼻子而让别人一下子就能认出来一样。

在这个世界上，有很多人虽身处逆境，但仍充满自信，自强不息，奋斗向上，最终取得了令世人瞩目的辉煌成就。

古希腊著名演说家德摩斯梯尼，原先患有口吃病，幼年结巴，语音微弱，演说时常被人喝倒彩。他始终对自己信心百倍，为了克服疾病，每天清晨口含小石子，呼喊练习，终于成为口若悬河，辩驳纵横的演说家。

美国著名的女作家海伦?凯勒，幼年因病造成又聋又瞎。她自信自强，14岁攻克多种外语，通晓德、法、古罗马、希腊文学。20岁考入著名的哈佛大学。后来成为著名作家。

德国著名天文学家开普勒。4岁时出天花，留下一险麻了的后遗症，后又患猩红热，高烧坏了眼睛，成了高度近视。他终身受疾病折磨。但他从未失去自信，在贫病交加中大无畏斗志昂扬0余年。建立了行星运动三定律，为牛顿发现万有引力打下基础。重要著作有《宇宙的神秘》，《哥白尼天文学概要》，《宇宙谐和论》等。

塔哈?候赛因，埃及作家，文学评论家，三岁时就双目失明，他顽强自信，留学法国，成为埃及历史上第一位博士。作品有小说《鹧鸪的叫声》、《不幸的树》、《失去的爱情》和自传性的《日子》等。还写有文学评论《前伊斯兰时代的文学》和《阿拉伯文学史》等大量作品，被誉为“阿拉伯文学支柱”。

张海迪幼年因病高位截瘫，她自信努力，成为作家翻译家；被誉为科技“铁人”的高士其，他在病情不断恶化，从半身瘫痪到全身瘫痪，失去讲话能力的情况下，他还创作了60多万字的科学小品和科普论文，创作了两千多行诗歌，著述新书十几本；屈原被流放写成《离骚》；孙子受膑型后著《孙?兵法》；司马迁遭宫型写《史记》；贝多芬耳聋后谱出《英雄交响乐》；奥斯特洛夫斯基在失明瘫痪中写出《钢铁是怎样炼成的》。

自信并不需要特别优越的外在条件，任何人都可以自信。简单地说，自信就是喜欢你自己，相信自己像别人一样应该得到生活中的好东西。也许你在某些领域的成就的确不如别人，但你总会在另外一些领域，做得比别人更加出色。下面是我提出的一些方法，相信会有助于提升你的自信心：

1、正视别人

一个人的眼神可以透露出许多有关他的信息。某人不正视你的时候，你会直觉地问自己：“你想要隐藏什么呢?他怕什么呢?他会对我不利吗?”

不正视别人通常意味着：在你旁边我感到很自卑；我感到不如你；我怕你。躲避别人的眼神意味着：我有罪恶感；我做了或想到什

么我不希望你知道的事；我怕一接触你的眼神，你就会看穿我。这都是一些不好的信息。

而正视等于告诉别人：你很诚实，光明磊落，毫不心虚。所以，请练习正视别人吧！

2.自信不需要理由(2)

2、坐前面的位子

你是否注意到，无论在教学或教室的各种聚会中，后排的座位是怎么先被坐满的吗?大部分占据后排座的人，都希望自己不会“太显眼”。而他们怕受人注目的原因就是缺乏信心。

坐在前面能建立信心。把它当作一个规则试试看，从现在开始就尽量往前坐。当然，坐前面会比较显眼，但要记住，有关成功的一切都是显眼的。

3、当众发言

拿破仑?希尔指出，有很多思路敏锐、天资高的人，却无法发挥他们的长处参与讨论。并不是他们不想参与，而只是因为他们缺少信心。

在会议中沉默寡言的人都认为：“我的意见可能没有价值，如果说出来，别人可能会觉得很愚蠢，我最好什么也不说。而且，其他人可能都比我懂得多，我并不想让你们知道我是这么无知。”这些人常常会对自己许下很涉茫的诺言：“等下一次再发言。”可是他们很清楚自己是无法实现这个诺言的。每次这些沉默寡言的人不发言时，他就又中了一次缺少信心的毒素了，他会愈来愈丧失自信。从积极的角度来看，如果尽量发言，就会增加信心，下次也更容易发言。所以，要多发言，这是信心的“维他命”。

不论是参加什么性质的会议，每次都要主动发言，也许是评论，也许是建议或提问题，都不要有例外。而且，不要最后才发言。要做破冰船，第一个打破沉默。不要担心你会显得很愚蠢。不会的。因为总会有人同意你的见解。所以不要再对自己说：“我怀疑我是否敢说出来。”用心获得会议主席的注意，好让你有机会发言。

4、加快走路的速度

当大卫?史华兹还是少年时，到镇中心去是很大的乐趣。在办完所有的差事坐进汽车后，母亲常常会说：“大卫，我们坐一会儿，看看过路行人。”

母亲是位绝妙的观察行家。她会说：“看那个家伙，你认为他正受到什么困扰呢?”或者“你认为那边的女士要去做什么呢?”或者“看看那个人，他似乎有点迷惘。”

观察人们走路实在是一种乐趣。这比看电影便宜得多，也更有启发性。

许多心理学家将懒散的姿势、缓慢的步伐跟对自己、对工作以及对别人的不愉快的感受联系在一起。但是心理学家也告诉我们，借着改变姿势与速度，可以改变心理状态。你若仔细观察就会发现，身体的动作是心灵活动的结果。那些遭受打击、被排斥的人，走路都拖拖拉拉，完全没有自信心。

普通人有“普通人”走路的模样，作出“我并不怎么以自己为荣”的表白。

另一种人则表现出超凡的信心，走起路来比一般人快。他们的步伐告诉整个世界：“我要到一个重要的地方，去做很重要的事情，更重要的是，我会在15分钟内成功。”

使用这种“走快25%”的技术，抬头挺胸走快一点，你就会感到自信心在滋长。

5、咧嘴大笑

大部分人都知道笑能给自己很实际的推动力，它是医治信心不足的良药。但是仍有许多人不相信这一套，因为在他们恐惧时，从不试着笑一下。真正的笑不但能治愈自己的不良情绪，还能马上化解别人的敌对情绪。如果你真诚地向一个人展颜微笑，他实在无法再对你生气。拿破仑?希尔讲了一个自己的亲身经历：“有一天，我的车停在十字路口的红灯前，突然‘砰’的一声，原来是后面那辆车的驾驶员的脚滑开刹车器，他的车撞了我车后的保险杠。我从后视镜看到他下来，

也跟着下车，准备痛骂他一顿。“但是很幸运，我还来不及发作，他就走过来对我笑，并以最诚挚的语调对我说：‘朋友，我实在不是有意的。’他的笑容和真诚的说明把我融化了。我只有低声说：‘没关系，这种事经常发生。’转眼间，我的敌意变成了友善。”

咧嘴大笑，你会觉得美好的日子又来了。笑就要笑得“大”，半笑不笑是没有什么用的，要露齿大笑才能有功效。我们常听到：“是的，但是当我害怕或愤怒时，就是不想笑。”当然，这时，任何人都笑不出来。窍门就在于你强迫自己说：“我要开始笑了。”然后，笑。要学会控制、运用笑的能力。

6、怯场时，不妨道出真情，即能平静下来

内观法是研究心理学的主要方法之一，这是实验心理学之祖威廉?华特所提出的观点。此法就是很冷静地观察自己内心的情况，而后毫无隐瞒地抖出观察结果。如能模仿这种方法，把时时刻刻都在变化的心理秘密，毫不隐瞒地用言语表达出来，那么就没有产生烦恼的余力了。例如初次到某一个陌生的地方，内心难免会疑惧万分，这时候，不妨将此不安的情绪，清楚地用语言表达出来：“我几乎愣住了，我的心忐忑地跳个不停，甚至两眼也发黑，舌尖凝固，喉咙干渴得不能说话。”□样一来，不但可将内心的紧张驱除殆尽，而且也能使心情得到意外的平静。

有一个位居美国第5名的推销员，当他还不熟悉这行工作时，有一次，他竟独自会见美国的汽车大王。结果，他真是胆怯得很。在情不自禁之下，他只好老实地说出来了：“很惭愧，我刚看见你时，我害怕得连话也说不出来。”

结果，这样反而驱除了恐惧感，这要归功于坦白的效果。

7、用肯定的语气则可以消除自卑感

有些女人面对着镜子，当她看到自己的形影或肤色时，忍不住产生某种幸福的感受。相反地，有些女人却被自卑感所困扰。虽然彼此的肤色都很黑黝，但自信的女人会以为：“我的皮肤呈小麦色，几乎可

跟黑发相媲美。”而她内心一定暗喜不已。可是，一个缺乏自信的女人却因此痛苦不堪地呻吟起来：“怎么搞的，我的肤色这么黑。”两种人的心情完全不同。有的女人看见镜子就丧失信心，甚至在一气之下，把镜子摔破。

由此可见，价值判断的标准是非常主观而又含糊的。只要认为漂亮，看起来就觉得很漂亮，如果认为讨厌，看来看去都觉得不顺眼。尤其，关于自卑感的情况，也常常会受到语言的影响，所以说，否定意味的语言，对于一个人的心理健康有百害而无一利。

《物性论》一书的作者是古罗马大诗人卢克莱修，他奉劝天下人要多多称赞肤色黑黝的女人说：“你的肤色如同胡桃那样迷人。”只要不断如此赞赏对方，那么，这位女人即使再三对镜梳妆，或明知自己的皮肤黑黝，也会毫不在乎。这样一来，她就能专心于化妆，而且总觉得自己不失为迷人的女性。

接着，卢克莱修奉劝我们不妨将“骨瘦如柴”改说为“可爱的羚羊”，把“喋喋不休”改说为“雄辩的才华”。不同的语言可将相同的事实完全改观，而且也给人以不同的心理感受。

运用肯定或否定的措词，可将同一件事实，形容成有如天壤之别的结果。可见措词这件事，诚然是任何天才都无法比拟的魔术师。在任何情况之下，只要常用有价值的措词或叙述法，则可以将同一个事实完全改观，当然驱除自卑感，而令人享受愉快的生活。

3.完全的自我接受(1)

谁是你最爱的人？是你自己吗？如果不是的话，希望你在读完此小节的时候，可以成功地爱上自己。毕竟，你每天24小时都和自己在一起。即便有时不能完全理解自己的行为，比起对别人的了解，你还是更加熟悉自己，也只有你才能把自己塑造成你理想中的样子。说到底，在这个世界上，你能保证去改变的人只有你自己。而你真的可以把自己改造成你最最喜欢的样子。

但是，在变成自己最喜欢的样子之前，你必须做到：

喜欢自己；

重视自己；

关心自己；

接受自己

因为只有接受自己、喜欢自己的人，才能过上充实、幸福的生活，才能与周围的人保持良好的关系。相反，如果我们错误认识或低估了自己，给自己带来的不仅仅是心理上的巨大伤害；如果我们怀疑自己、甚至否定自己，我们生活中的一切都将受到负面的影响——包括我们与其他人的关系、工作和闲暇时间。

你对自己价值的认识，是由你对自己的看法所决定的。不自信的人心里总有那样的一个人——他一再地掠夺我们的自信。不管我们走到哪里，他总是如影随形。不论我们感到幸福还是不幸，我们在个人生活和职业生涯中是成功还是失败，我们的生活是丰富充实还是空虚乏味，我们面对困难时是迎头痛击还是溃不成军，我们是充满勇气还是懦弱胆怯，我们与他人的关系是融洽和谐还是剑拔弩张，我们对其他人是充满爱心还是满怀憎恨，我们对外界是有坚实的防御还是像含羞草一样敏感……这一切都取决于这个人。我说的不是别人，就是我们内心的那个苛求者。

我们内心的那个声音，他时刻准备着抓住我们的失误和弱点，然后马上作出最为严厉的批评，让我们背负令人痛苦的情绪，觉得自己一无是处。我们脑海中那个不断折磨着我们的声音总是让我们的心伤痕累累，它摧毁着我们的自信。

你应该明白，内心深处的那个消极的声音就是我们最大的敌人。假如你能抛开这个声音，或让它转变为一个积极的、振奋人心的声音，你就能为自己幸福和充实生活创造前提，你将对自我价值有积极的认识，并且有充足的自信，去实现人生中的梦想。

那些拥有自信的人，都接受自己，也就是说他们善待自己，绝不会一有机会就用伤人的话责备自己。他们认为自己是值得爱的、有用的，因为他们认为自己有价值，所以他们也觉得自己有价值，不管他们有多少弱点、犯过多少错，也不管别人怎么看他们。

你也许认为，喜欢自己是自大、不道德、病态、自负和极度自私的表现，如果自己达不到完美，就更是如此。但我的看法恰恰与之相反，我不但认为喜欢自己是世界上最理所当然的事情，还甚至把它看作是每一个人的义务。如果我们连自己都我法忍受，总是对自己评头品足，那我们对自己的感觉必然是不见天日的。这样我们不成为自己的负担，也是其他人的包袱。

真正的喜欢自己并不意味着虚荣和自夸，也不意味着一定要把自己当作世界的中心，而把其他人当作二、三流的。喜欢自己不是指不带任何批判色彩地看待自己，无视自己的任何错误和缺陷。喜欢自己意味着不计较自己的所有错误和缺点，也就是无条件地接受作为人的自己，并对自己保持正面、热情的感觉。喜欢自己意味着要像对待一位亲爱的、珍贵的朋友一样对待自己。喜欢一个人不仅仅指接受他。对他的感觉也一定是正面的，会对他有好感，不是吗?

仔细想想，你是如何对待你喜欢的人呢？如果你对某个人有好感，你就不会用伤人的话来责骂他。并不是要把他所说的、所做的一切都看作是正确的，但即便不同意他的观点或认为他做错了，你也不

会对他进行严厉的责备或离开他。你还是会继续跟他交谈，尝试理解他，尊重、接受他与自己的不同。比方说你会用充满爱的眼光看待他，谈论他的优点，让他知道你对他的看法。你会受他的吸引，在他身边感觉舒服。你会赞美他，送给他小礼物，亲切地对待他。你会表示对他的关心，为他的存在感到喜悦并把这些告诉他。你会顾及他的感受，原谅他的过错，在他遇到困难时帮助他，当他失去勇气时鼓励他，在他悲伤时安慰他，不会对处于困境中的他不闻不问。我会充分信任他，并宽容对待他。你绝对不会对他进行人身攻击，最多批评他的行为，并对用词斟酌再三。对他这个人和他所做的事情，你会表现出真正的兴趣。

如果我们喜欢自己，我们的想法、感觉和行为都会和非常喜欢另一个人时一样。这有什么不诚实、不好呢？喜欢自己、接受自己的唯一含义就是完全像对待好朋友一样对待自己。

如果我们不爱自己，那就需要另一个人告诉我们我们值得爱。我们需要这个人，就像需要镜子告诉我们："你是全国最漂亮、最优秀、最可爱的人。？

3.完全的自我接受(2)

贪得无厌地从其他人那里得到肯定和重视的需求，往往是缺乏自信的人选择伴侣的动机。如果我们不喜欢自己，那么从根本上说让我们感兴趣的就压根不是另一个人或他的独特个性。我们感兴趣的只是他能给予我们什么，我们爱这个人并不因为他本身，而是为了得到他的爱和重视。我们错误地以为别人的爱能证明自己是值得爱的。但这大错特错。一旦我们失去了对方的爱，我们会感觉自己毫无价值。我们认为自己有价值的唯一前提，是别人给予我们这种感觉。只要他离开，我们就会觉得自己的价值也随他而去了，剩下一无所有的我们。

如果我们没有充实的生活并且感到自己毫无价值，便无法真正地爱自己的伴侣和身边的人。我们只能给予别人自己已经拥有的东西。一个缺乏自爱的人只会考虑他自己的利益，会永远把自己放在第一位。只有通过爱自己，我们才能获得爱别人的能力，只有在内心深处感受到爱的人，才能付出真正的、无条件的爱。如果一个人爱自己，那么他自然而然地会把这份爱传递下去。没有对自己的爱，就不可能有对他们的真正的爱，也不可能有人与人之间的和谐。如果你真心想与他人融洽相处，那就先爱自己。这是你能献给周围人和自己的最好礼物。

如果我们能够完全地接受自己，尽管我们会犯错，也有弱点，我们也将变得更满意、更成功、更强大和更聪明。如果我们相信自己、看得到自己的长处，那我们就拥有了挑起重担必需的自信。我们就能更好地面对失败和命运的打击。遇到困境时我们能够克服伤害和心碎，同时消化并度过危机。我们将散发出独特的魅力，以开阔的胸襟面对其他人，并能够走近他们，交出自己的心。同时，我们也能够充分地挖掘自己潜在的天赋和能力，去实现自己的梦想！

我认识一些坐轮椅的残疾人或外貌远远谈不上漂亮的人，他们不仅学会了带着自己的缺陷生活，还学会了接受不完美的自己。他们通

过自己的努力，学会了不以生理上的不足为依据衡量自己作为男人或女人的价值。他们对生活充满热情，平静地接受自己的残疾，仿佛自己和正常人没什么两样。这些人学会了接受自己，尽管这个自己并不完美。他们决定不让自己生理上的缺陷降低自己作为人的价值。他们学会把自己的缺陷与自己的价值区别开来。他们学会不太在意自己的不足。他们把目光投向别的地方，专注于自己的长处，仿佛告诉自己："我不等于我的残疾。我的残疾只是我身上微不足道的一小部分。我虽然有残疾，但我仍然是一个有用的、值得爱的人。"

这些人学会了把自己作为人的价值和自己的外表区别开，他们知道，重要的不是外在，而是内在。有残缺的身体并不妨碍他们感受生活中的喜悦和快乐。这是一件非常了不起的事。正如Viktor Frankl所说："这些人证明，你可以夺走一个人拥有的一切，但有一种自由是无法夺走的，这就是在面对任何情况都自主决定自己态度的自由。"

请全然地接受自己吧，不要妄自菲薄，只要你始终认为自己是很有价值的。有了这份自信心，你就会有勇气去争取达到更高的目标！

4.增强自信的7个最有效策略

没有人生来就拥有自信，也没有人生来就是不自信的。任何事情都是借由不断的练习而逐渐成为一种习惯的，建立自信也是如此！接下来，我向大家介绍增强自信的11个最有效的策略，通过不断的练习，你就可以把自信变成你的生活习惯。

1、每天对自己说10遍以上："我好喜欢你！"

这是我所知道的增强自信的最好、最有效的策略，因为我亲身实践过它。

在进行这项练习时，我通常是对着固定在墙上的镜子，看着自己的眼睛，大声地重复地对自己说："亲爱的王国宇，我好喜欢你！"

早上走进浴室时，我用它来开始我全新的一天，晚上则在上床睡觉前对自己说一遍作为这一天的结束。换句话说，我会带着这个想法起床，再带着它入睡。因为我知道，心理学的研究已经证明，在起床后和入睡前，是人脑α波最强的时刻，也是人的潜意识来主宰自己的时刻。此时，无论你对自己说什么，你都更容易记住并按照自己所说的去做。

2、与自己的缺点和解

要实现身心的和谐，你必须学会接受自己的不足之处。只有如此，你才能具备克服这些缺点的前提条件。因为接受自己的不足并不意味着把它们看作好事或容忍他们存在。接受只意味着把它们作为自己性格中的一部分，坦然面对。别再因为这些缺点而不断自责和自我惩罚。为了接受自己的缺点，你必须每天至少告诉自己10遍："我原谅自己的缺点，原谅自己所犯的错误。"

你的缺点和弱点都是你的一部分，你不必为它们感到羞愧。从今天起，做自己最忠实的朋友，尽可能地让自己感到幸福。

3、为小进步而表扬自己

当我们朝着某个目标前进时，如果能在途中获得支持和鼓励，我们将走得更加轻松。这些鼓励让我们获得新的勇气和力量。每当你有了进步，哪怕只是一小步时，也别忘了给自己最真诚的鼓励，告诉自己：“你做得很好，你已经迈出了第一步。现在你离目标又近了一步。”

在完成长远的目标时，你可以把它们拆分成几个短期目标，不断地给自己加油和打气，你就能更轻松地达成你的目标。

4、学会接受赞美

清楚自己价值和喜欢自己的人，能毫无困难地接受赞美。别人的赞美让他们高兴，并且他们相信自己值得别人好评。请你养成用“谢谢”来回应别人赞美的习惯。告诉自己：“我值得得到别人的赞美。”

5、给自己准备一个优点记录本

很多人都说不出自己究竟有什么长处，反而会对自己的缺点如数家珍。从今天起，给自己准备一个优点记录本吧，把别人说的关于你的好话、赞美、表扬、肯定等都记录下来。当你感到自己没有价值的时候，不妨拿出来看看，它们的存在对你来说将是一种巨大的精神支持。

6、学会在每个人身上寻找优点

如果能够尝试在每个人身上寻找正面的东西，便能够让您很好地练习如何对所有人身上美好的、优秀的东西敞开心扉——包括你自己身上的。

你应该养成习惯，在每个与你打交道或聊天的人身上寻找优点。这让你更容易发现自己身上美好的一面。

7、结交能带给你自信的朋友

你所结交的朋友会直接影响你的信心。你周围的人会影响你的思想、行动及行为。与喜欢你、重视你的人在一起，你才会感到舒服自然。那些充满激情、积极乐观的人身上散发的活力会让你的烦恼一扫而光，而悲观消极的人则会让你意志消沉。

假如你周围的人习惯了泼你冷水以及贬低你的思想，对你的态度十分恶劣，让你觉得自己处在一场总是落败的比赛中，得不到任何尊重和关心。那么请尽快远离他们吧！

还有一些被你视为朋友的人，事实上可能是你的“活力吸噬鬼”。他们总是粘着你，让你感到非常疲惫，与他们交往你没有一点快乐可言。他们总是在抱怨，总把负面的信息传递给你，从他们口中说出的全是生活的不如意。这样的人也请你远离他们吧！

5.一切都是你吸引来的

“一年以前，我的生活彻底崩溃了，我把自己累得精疲力竭。我的父亲也突然去世了，我的人际关系也一团糟了。那时，我还不知道，在这最大的绝望之中，将要来临的是上天最大的礼物。我瞥见一个伟大的秘密，我开始追踪这个秘密的历史渊源。我简直不敢相信，在古代那些知道这个秘密的人，他们都是历史上最伟大最著名的人物：耶酥、林肯、牛顿、福特……

我想把这个秘密分享给我这个世界。我开始搜寻那些现在还在世的和知道这个秘密的人，一个接一个，他们出现在我的面前……而在当代，同样是一群卓越的成功者洞悉这个秘密。哲学家Bob Proctor、作家Joe Vitale、企业家、财经顾问……，他们告诉我：

如果你知道这个秘密的话，它可以给你你所想要的任何东西：幸福、健康、财富……

你能拥有你想要的东西，干你所想干的事情，成为你想成为的人，能拥有我们所选择的任何东西，而不管这个目标有多大！

这，太神奇了！

你想住什么样的房子?

你想成为亿万富翁吗?

你想经营什么事业?

你想有更多的成功吗?

你到底想要什么?

我看到很多奇迹发生在人们的生活中：财产上的奇迹，身体康复的奇迹，心理康复的奇迹，感情修复的奇迹……所发生的一切，都是因为知道了如何运用这个秘密。

这就是生活的惊天大秘密！”

以上这段话，是一部美国影片《惊天秘密》的开场白。所谓的惊天秘密，即是适用于一切人类生产与生活的法则——吸引力法则。它

可以概括地理解为：一切都是你吸引来的。你的健康、财富、两性关系、人际关系，你的所有一切，无论是好的，还是坏的，全部都是你自己吸引来的！

你是否会对这个理念感到不可思议？想当初朋友把这部影片推荐给我，我第一次听说这样一个理念时，我同样感到惊诧万分。但我这个人有一个特点，即是接受能力向来都比较强，在没有弄清事情的来龙去脉和各中原委时，我通常不会去排斥和批评任何事。直到我抱持着强烈的好奇心与探索欲把这部影片看完，再对照自己的生活，我真的感慨万千，影片中所讲诉的理念如此强烈地印证在我的生活中，我相信它也同样地会印证在你的生活中。这就是为什么我会把这个话题，列为一个章节，来与你一起分享和学习的原因。我相信，“吸引力法则”加上善用它的智慧，一定可以为我们的生活带来真正的不可思议的奇迹。

不管你相不相信，我们生活在一个由“规律”所支配的宇宙中，就如“重力规律”一样：如果你从大楼上跌落，不管你是一个好人还是一个坏人，你肯定会碰到地面。而你现在生活中的一切也要受到一个规律的支配，那就是“吸引规律”。这是一个以吸引力为基础的宇宙，每样东西都和吸引力有关，吸引定律总是在起作用。不管你是否相信它或是否理解它，它总是在起作用。

你可能在回忆过去或思考现实，或想像未来，但不管你是在回忆，还是在观察和想像，在所有这些过程中，你都是在招唤一种思想，而那个宇宙中最具威力的吸引力定律，就会回应你的思想。根据吸引力定律，你生命中的一切，包括那些你所抱怨的事情，都是由你自己的思想吸引来的。是你头脑中所想像的图像吸引来的，那些事情都是你的思想导致的。不管你脑中想什么，你都会把它吸引过来。

你对自己所说的话，就是你对宇宙下的订单，宇宙就好象是一个工厂，接收到你的订单后，就会制造出你要的东西给你。

理解吸引力的最简单的方法，就是把自己当作磁铁。磁铁会吸引磁铁，相似的会吸引相似的。

如果你说：“我很沮丧！”，那么，你就会越来越沮丧！

你说：“我很倒霉，我完蛋了，我是最没用的人”，宇宙听到了，宇宙就说：“你的愿望将是我的命令”，于是他就将“倒霉、完蛋、没用”都给你了！

你是宇宙中最强的磁铁，你透过自己的思想散发磁力！因此，你的生活状况完全是由你自己吸引来的，你会成为你最常想的人，也会吸引你最常想的事物！正象影片中说的那样：

为什么1%的人挣了96%的钱?

你认为那是一个偶然吗?

不，宇宙就是这样设计的！

想知道原因吗?

现在，你可能坐在那里猜想：这个秘密到底是什么？怎样理解这个秘密呢?

其实，我们都受一个威力无穷的自然力量支配，被同一个规律指导着。宇宙中的自然规律是如此的精确，以至于我们可以运用这些规律来建造宇宙飞船而毫无困难；我们可以把人们送到月球，也可以把着陆时间精确到秒的几分之一；不论你是在印度，在中国，还是在澳大利亚，新西兰，还是在斯德哥尔摩或伦敦，或者多伦多， 或蒙特利尔， 或纽约，我们都受同一种力量、同一个规律支配。这就是吸引力！你生活中所发生的所有事情，都是你自己吸引来的，是你头脑中所想象的图像吸引来的，是你的思想导致的。因此，"吸引力定律"也可以这样理解：

思想会成为现实。

或者用佛学的说法：心生万物。也可用基督教说法：上帝是全能的，只要你向上帝开口，他都会赐予你。也可以简单归纳为：物以类聚。或者说“相似的吸引相似的。”

很多人不知道思想是有频率的，每种思想都有一个频率。我们可以测量这个思想。也就是说，如果你反反复复地思考一个想法，或经常在脑海中想象它。

例如，想象已经拥有某辆新车；或你已经拥有所需要的钱；或你正在创建你的公司；或找到了你的心灵伴侣；只要你在脑海中想象它们的样子，你就会向宇宙持续地发射对应的频率，这种带有磁性的信号，就会把相似的东西吸引回来。比如想象你生活在富裕之中，你就会把富裕吸引到你身边来。

如果你觉得难以理解，那么，不用急，请继续往下读吧，你将会解开心结。

6.意识创造世界

环顾我们的周围，你会发现，你眼里所见的一切，都是人类思想的结果。不管是高楼大厦还是汽车、轮船，不管是电灯、电话还是宇宙飞船、卫星、雷达，都是首先诞生在人们的脑海里和思想中，然后才会出现在这个你眼前所见的实物世界之中。所以说，是人类的意识创造了世界，创造了我们的生活。

难道不是吗？每件事，每种情况，或是每样物品的起源都是某个人心里的一个念头。在建房子之前，你总会制定一个计划，再根据计划作出房子的蓝图，然后房子就会按照蓝图一步一步地修建起来了。所有的有形物体都是这样产生的。

我们思维先作出大致规划，再进一步思考，描绘出具体的设计蓝图，至于设计的优劣，则取决于你的思考是条理清楚还是模糊紊乱。总之，一切都从意识发展而来。宇宙的创造性法则就是意识，意识不断地创新、发展，从而创造出焕然一新的世界。

世界七大奇迹是人类在没有任何现代机械设施的条件下创造的。古人先在头脑中对这些宏大的工程做出初步设想，对其进行细致的设计。在长期的筹划准备当中，潜意识里往往会迸发出灵感，使他们能够跨过那些即使现在看来也难以逾越的障碍。让我们来想象一下吉萨的金字塔是怎么建成的：当时什么都没有，完全靠赤手空拳把巨石一块块地垒上去。再想象一下罗兹的巨像，它如此庞大宏伟，两根柱子之间甚至能通过一艘巨轮！古人们付出了多少辛劳、血汗，经历了多少痛苦的日日夜夜，才能完成这样宏大的工程啊！然而，在那个设备简陋，机器闻所未闻的时代里，人类仍然凭借智慧和辛劳创造了这些奇迹。人的意识无疑是充满创造力的，只是人必须有所想，才会有所创造。没有具体的设想，创造力就无用武之地了。

其实，在意识当中，潜藏着千百万个伟大的想法，它们能创造出比世界七大奇迹还要卓越的伟业。并且这些想法对于每个人都触手可

及，我们可以像迈克尔?安奇洛一样设计出圣彼得堡大教堂那样的传世建筑。我们所处的生活状况以及一切的经历都是某些心理活动产生的结果。

我们只可能成为我们想做的那种人，也只可能拥有我们想要的那些东西。我们所做的、所拥有以及所处的状态都取决于内心所想，绝不会做出任何从来没有在头脑中出现的事。所以，要获得权利、成功、富裕，首先必须往这些方面去梦想。做任何事，都要先让它在头脑里生根发芽。

也就是说，不管你是想要变得更有钱更成功，还是更健康更快乐，你都要先在自己的心中创造出一幅栩栩如生的心像，然后你才能在实物世界中得到它。

是你的意识创造了你眼前所见的世界以及你生活中所拥有的一切。

7.宇宙不分好坏

从前，有一个聪明的巫师，他告诉国王自己发现了一种可以把沙变成金子的魔法。国王当然很感兴趣，并给了他一大笔奖赏。于是巫师向国王解释了他的方法。整个过程看上去很简单——除了其中一条在操作过程中，不能想到阿布拉卡达布拉这个词，只要一想到，魔法就会被打破，金子就没法变出来了。这个国王尝试了一次又一次，但他总是无法把那个词置之度外，于是，他始终没有变出金子。

这个故事也许只是为了讽刺魔法师的狡猾和国王的愚蠢，但我们可以从“吸引定律”的角度来理解这个案例。生活中有不少人，总是想他不想要的东西，却还纳闷儿怎么这些事一直不断出现？比如，一个人总是担心自己的债务——这种思想反而会吸引来更多的债务。因为“吸引力定律”并不能知道你是“喜欢”还是“讨厌”某个东西，也不管你认为事物是好还是坏，它只是衡量你最着重思考的东西，只是回应你的思想，让你的思想成为现实。

多罗茜?布兰蒂说：“每个人心中都有自我毁灭的种子，如果任其滋长，只能带来不幸”。

“吸引定律”是自然的法则。它是客观的，在它的眼中，没有好、坏的分别。它只是接收你的思想，然后以生命经验的形式，把这些思想因应给你。

假设你坐在那里，看着堆积如山的债务，并且感到心情糟糕透顶，你就会把这些信号发射到宇宙中。

“唉！我这么多的债务，真是烦恼死了。”

你这样想只能是不断地向你自己强调这种糟糕的状况，这种感觉充满了你的整个身心，结果你得到的将会是越来越多的这种感觉。

如果你想减肥，你每天说“我不要胖，不要胖！”结果怎么样？你还是胖了！因为宇宙是听不到“不要”的，它只听到“胖”字，结果，它就把“胖”给了你了。你应该说“我要苗条，我很苗条，我很健康”。

同样，小孩子不听话也是父母吸引的结果。通常都是小孩子开始有一点不听话之后，父母就开始告诉自己，告诉别人："我的小孩真的很不听话！"最可怕的是，他们还不停地告诉小孩本人："你知道吗？你真的很不听话呀，你不听话，不听话……"父母每天唠唠叨叨，不停地说，还有回音的感觉。宇宙听一了，说："你想让小孩不听话吗？你的愿望将是我的命令。"你的小孩就会越来越不听话了。

如果你说"我不要生病"，宇宙听不到"不要"就会听到"生病"，然后把"生病"给你了，这样就满足了你的愿望。

这就是为什么不想要的东西总是出现在自己面前的原因，因为你对"不想要的"想得比"想要的"多。

从这点看，吸引定律就像是一个非常顺从的不辨是非的天真孩子一样。当你把思想聚焦在你想要的事物上，并且持续集中注意力时，你就是在运用宇宙最大的力量，召唤着你想要的事物，于是吸引力定律每一次都会原原本本地把它回应给你，因为它分辨不出你对某件事物所发出的"不要"、"不"、"别"，或其他任何否定的字眼。当你用否定的字眼说话，吸引定律所接收到的其实是很肯定的事情。比如：

"我不想出丑，不想丢脸，千万别让我丢脸。"

吸引定律接收到的是："我想出丑，我想丢脸，千万要让我丢脸。"

"千万别发生什么不测。"

吸引定律接收到的是："一定要发生不测啊。"

"千万别生病。"

吸引定律接收到的是："一定会生病的。快点生病吧。"

……

宇宙不分好坏，它给你的就是你想的最多的。就是这样。

阿梁今年17岁，在这花一般的年龄，他却患上了严重的忧郁症，因为他对自己平凡的相貌和矮小的身材非常不自信，他一度把注意力

集中在自己的长相和身材上。他在日记本里写满了这样的话：我到处受人欺负，我恨我自己的长相和身材，我很绝望！

在学校里，同学们联合起来欺侮他。大家都对阿梁充满了恶意，阿梁一直生活在痛苦之中。他走在街上，也觉得到处都是嘲笑和羞辱他的人。学校排演话剧时，他也去参加演出，但台下的同学都用"武大郎"、"猪八戒"之类的话讥笑他，挑衅他。他的生活充满了不幸和悲惨。

后来阿梁了解到有关"吸引定律"的知识，他记住了一句话："宇宙不分好坏，它能给你想要的一切，你想要什么就能得到什么 "于是，他开始把思想的焦点放在他想要的事物上。他努力练习。他所用的方法，就是：集中心力去想象自己在学校愉快学习的情景，或者在街上轻松漫步，一切都是和谐安宁的情景；同时，他用最大的心力和努力去做好与之相关的每一项工作。一段时间后，?切都发生了变化，好像是奇迹一样。更有意思的是--这一切奇迹发生在两个月以内。他开始喜欢和接受他自己的长相和身材了，他觉得他是上帝特意制造的。当他走在街上时，他觉得别人都很欣赏他。他的生活越来越好了。

这一切，都因为他改变了思想。因为他从专注在他所不要、所畏惧、所担心害怕、想要避免的事物中，转变成专注在他真正想要的他希望得到的事物上，他的新思想成为了他的频率，所以他的整个生命都发生了改变。

事实就是如此，宇宙不分好坏，它能给你你想要的一切。在我们的生活中，可以看到很多类似例子。当你看到一个人总说自己有病，他就会生病。当你看到一个人总说自己富有，他就会富有。当你看到有人总是担心这担心那，发愁东发愁西的样子，那他所担心和发愁的事情就真的出现了。

你的生命掌握在你自己手中。不论你现在身在何处、不论你生命中发生过什么事，你都可以开始有意识地选择你的思想，进而改变你的生命。你一定会将你思维中占主导地位的思想和由此产生的结果吸

引到你的身边来。不管这些思想是你有意识产生的，还是无意识产生的。

8.聚焦自己真正想要的

如果你能控制你的思维，能控制每天都在想什么，你就能掌控你的生活，从而决定自己的命运。

所有的力量都来源于内心，当你能够从容地驾驶思考过程时，就可以游刃有余地面对任何情况了，因为外部世界发生的一切都早被内心世界所预见、早已存在于你心中了。

假如你想拥有更多的钱，那首先一定要做到：聚焦所有能令你有钱的事情，真心相信并感受自己已经有钱的事实。

还记得这句话吗？“当你为想得到什么东西而祈祷时，必须相信你的祈祷，那么最后就真的会如愿以偿了。”只要相信，就会如愿以偿。这就是“吸引法则”的精髓，也是你应当在潜意识里形成的意念，它会为你带来你所梦寐以求的东西。一旦你意识中对某事此不含有半点疑虑，那么你想要什么，就会得到什么，因为你通过潜意识沟通了宇宙的意识——而它，是万物的根源。

学会聚焦自己真正想要的东西，然后全心相信你值得拥有，你就能心想事成。法恩?斯沃斯在《实用心理学》中写道：“我可以肯定地说，人可以做自己想做的事，成为自己想做的人。” 查尔斯?W?密尔斯说：“是欲望，而不是意志统治世界。”你也许会说：“我的一生中也曾有过许许多多的欲望，我做梦都想发财。我对于钱财、职位和影响力的欲望并不比周围人低，可是为什么我的所得却如此少呢？”

答案就在于，你从来没有将所有的需求集中到一个占有主导地位的欲望上。你有许许多多的小愿望——变得富有，获得责任重、有影响力的职位或是周游世界。过多、过杂的愿望之间产生了冲突，结果你连一个愿望都没能实现。你缺乏的是一个强烈的欲望，在其他一切需求之上的欲望。

你知道拿破仑在面对不计其数的强敌时总能所向披靡的秘决吗？那就是将军队调集到两军交战处！他的炮兵部队常常敌众我寡，却总

能克敌制胜，原因在于他集中火力攻击敌军的某一个点。如果把浪费在幻想上的时间投入到一个特定的目标上，你可能已经取得了非凡的成就。如果你曾用放大镜将太阳光线集中到某个物体上，使它燃烧起来，你就会明白，一旦太阳光线被分散，将不会产生任何变化。然而，只要光线集中到一点，就能迅速将它燃烧。

你的精力也是一样，必须将它集中到一个目标上。

怎样才能学会集中精力呢？集中精力不是要去学，而是要去做。只要对某件事有足够的兴趣，就很容易集中精力。你对球赛兴趣十足，那么在观看时就会激动得手舞足蹈，甚至拍打陌生人的后背，拥抱离你最近的人——这就是集中精力。当你沉醉在扣人心弦的演出或电影时，即使周围有管弦乐队在演奏，你也不会注意到——这就是集中精力。

集中精力的全部涵义就是对某件事情兴趣盎然，全然忘记了周围的一切。

如果你对某种东西的渴望足够强烈，就不必担心无法集中精力了。你的大脑自然会像蜂蜜渴望花蜜一样对它朝思暮想。把最想要的东西装进大脑，坚定不移地相信梦想终会变为现实。无论你想要什么，当你不断祈祷并坚定信念时，一定会如愿以偿。

那些住在豪华别墅的人，那些花钱如流水的人，那些乘豪华游轮周游世界的人，那些驾驶名车旅行的人，大都早已将努力的方向锁定于某一个目标，他们的头脑目标清晰，所做的一切都只为达到这一目标。

“造物主就在你心中，随时为你效劳”。你的思想对欲望的反应程度取决于你坚定信念的程度，“你对它有多忠诚，它就对你有多忠诚”。

9.录制潜意识CD，冲击生命的高峰(1)

首先来解释一下什么是潜意识，潜意识是相对显意识而言的，是主体自身意识不到并不能控制的意识，也称为无意识。

一般来说，我们的行为可以概括为两种：一是听从当前的意愿发号施令而有所行动，比如去从事某项工作，演讲，与人会面等；另一种是根据潜意识中的规律有条不紊、从容不迫地支配行为。比如，你的呼吸、血液循环等是不需要经过有意识的思考就可以有条不紊地进行的，它们在潜意识的支配之下，像一台输入了固定指令程序的计算机，永远按照指令、一丝不苟地去行事。

显意识通过我们的感官对外在世界发生作用，它具有分析、鉴别、选择以及推理的能力。与显意识相反，潜意识是不能够进行任何判断与推理的，无论它接受了什么样的信息，它都会坚决执行，不管信息对错与否，它都会严格地执行程序。若提供的前提是正面的或正确的，潜意识就会得出正确的判断和正确的指向；若提供的前提是负面的或错误的，潜意识得出的结论就是错误的，产生的行为指向也就是错误的。

显意识与潜意识在一定程度上是可以相互转化的。比如，我们在最初学习开车或打字时，需要经过大脑去一点点判断与反应，我们必须集中全部的注意力以应对当下的情景。但是当我们熟练了以后，我们可以眼睛不看屏幕，大脑不需要刻意去做出任何指令，就可以打字。我们也可以一边开车一边听音乐或与人聊天。因为一切反应已经变成一种习惯和条件反射，它们已经在潜意识中深深扎根，可以越过意识而直接支配人的行为。

了解了潜意识的特点以及潜意识的运作原理之后，我们不难发现，很多人之所以不成功，往往是由于他们的潜意识中被输入了失败的程序而造成的。那些否定的、负面的、失败的信息通过不断地刺激

和反复的输入，已经在他们的潜意识中深深扎根，同时也以一种不可抗拒的力量在配着他们的一切行为。

要想成功就必须在自己的潜意识中输入成功的程序。只要你在自己的潜意识中输入了正确的程序，你就完全可以成为你想成为的人，拥有你想拥有的东西。

如何给潜意识中输入成功的程序呢？我认为最有效的办法就是录制一张潜意识CD反复地播放与确认。它就像小时候妈妈的唠叨一样，不断地、反复地在我们的耳边重复。它会改变我们与自己进行内在交谈的模式。让所有正面的、积极的语言进入潜意识，形成潜意识固定的条件反射模式，让我们像个成功者一样去做事与思考。

你可以把你想成为的样子，你的梦想，明确的表述出来，录制成一张CD，在你起床后、睡觉前、开车时、乘车时、走路时、睡觉时甚至上厕所时，播放给自己听。随着时间的累积，在CD上面的语言将像计算机中的指令般改变你头脑的操作模式与反应模式。

我是个农村走出来的孩子，我没有任何背景，我没有钱，长得也不够帅，曾经的我，是没有任何自信的。为了建立自信，为了改变命运，更为了挑战生命的极限，我专门走进录音棚，为自己录制了一张潜意识CD。有些朋友听到这张潜意识CD后，会认为我发疯了，但我相信这样一句话：要成功先发疯，别人看我是疯子，他怎么知道我看他不是疯子呢？

录制潜意识CD的关键有三点：

1、一定要充满感情，声情并茂，边大声地朗诵边在脑海中清晰地呈现已经拥有的画面。因为潜意识对图像与充满感情的刺激非常着迷，而且它不分真假，只要我先在脑海中呈现出来，它就能帮你拥有。

2、在CD中一定要大声地、不断地朗读出自己的名字，每朗读一次，潜意识中的印象就更加深刻一次。

3、充满感恩，全心相信已经拥有。因为感恩是宇宙中最大的力量，也是“吸引法则”运用的关键所在。只有感激当下，才能拥抱未来，否定当下的人，未来也将会是一片虚无。因为宇宙中没有过去与未来，只有当下这一时刻。

下面把我的潜意识CD的部分内容分享如下，朋友们可以学习和借鉴，也可以嗤之以鼻，不予理睬，总之决定权在你。

事业成就篇

国宇你现在是多么快乐和感激，

你能够完成下面很棒的人生目标：

你可以成为中国企业家的代言人，

就像成龙和姚明一样，

看到这个画面，想象这个画面，

你有3台私人喷射飞机，

你充满了快乐与感激，

你能够到太空去演讲，

你能够到太空跟地球人分享，

你可以让自己吸引人才的天分

发挥到淋漓尽致，

你会到全国演讲，

到香港，澳门，台湾，韩国，日本，英国，美国，新加坡，马来西亚，德国，

9.录制潜意识CD，冲击生命的高峰(2)

你充满快乐与感激，
你可以到澳洲，到泰国，到法国的巴黎。
到印泥，到加拿大，到美国纽约，夏威夷，
到拉丝维加丝演讲，到西班牙……
他们因为你的演讲而感激你能改变他们的一生，
你会邀请巴非特演讲，
你会邀请陈道明和周润发演讲，
你最爱的老师，你也可以邀请他同台演说……
即使在70岁到90岁你也仍然保持在颠覆状态，
每年对全国发表两次演说，
这个目标你已经向宇宙要求了10年了……
我相信，你已经拥有，满心欢喜的接受，
你这辈子会拍36部影响全世界的电影，
你可以帮助1千个人让他们成为亿万富翁。
并且每年你都要替他们过一个终生难忘的生日，
他们每一年都在期待你要怎么替他们庆生呢！
你要协助他们在中国拥有自己的电视节目长达10年，
你要送房子车子给周道明，左林，严晓峰，徐海军，单国红
因为他们是你的生死之交，他们如此地相信你，
你如此的疼他们，如此爱他们，教他们如何领导。
教他们如何规划人生，发挥天才创造国际管理才能，
让他们在网络上也能对客户会议营销。
你要替他们录制一卷潜意识的催眠CD，
他们在听这个CD，他们的能量不断的增强。
他们的天才不断的发挥，
他们每天出三个不可思议的策略。

你的公司会在纽约挂牌上市。

他们变成所谓的华人版的超级天才

你帮助所有相信你的人，追随你的人，实现他们的人生理想，完成他们的终极使命。

帮助他们在社会上拥有前所未有的尊宠与地位

因为他们是如此的支持你，

如此的渴望你能再次的改变他们的一生。

SAY yes .SAY yes .你是如此的快乐与感激，

他们是如此的相信你，

他们是最早支持你实现上海梦想的人，

他们协助你开设公司。

你是如此的充满感激

一定要让他们得到他们这一辈子想要的一切。

你会协助他们拥有自己的公司。

协助他们打遍天下无敌手。

你可以协助他们发挥他们强大的组织领导天分，

开设100间公司，并且还可以协助投资每人一千万美金，

你会协助他们因为他们是你创业期间的中流砥柱，

他们也将是上海，以及全中国，全亚洲，全世界的中流砥柱，

国宇你听到这音乐你想到你感觉到，

他们为什么能够光芒万丈，魅力四射

为什么能够感动那么多人，就是因为他们懂得感恩。

9.录制潜意识CD，冲击生命的高峰(3)

他们是运用“吸引法则”的高手。
国宇你是如此的快乐与感激。
你可以每年带领他们超越极限打破记录，
并且你可以成立规模赶超世界五百强的企业，
国宇你可以帮助1000个人成为亿万富翁，
他们担任的是你的智囊团，
你的会员、你的伙伴，
你在全球超过30几个国家，
已经拥有两万人的业务团队，
国宇你会成为全中国历史上最会行销的顶尖高手，
国宇你即将在上海成立亚洲商业资源集团总部，
楼高118层，
拥有智慧，聪明忠诚度高的特别助理团队。
国宇你办了这么多的活动，
你在98层有个豪华顶级的办公室，
而且你在99层楼有一个超级的会议室。
你在那个地方贡献全人类
SAY -YES 持续向宇宙下定单！
感恩伙伴篇
国宇你感恩，你有一个向心力超强，凝聚力超强的团队，
像你的总经理韩姝丹女士，
你的执行长周道明先生，
你的财务长左林先生，
你的营运长严小峰女士 ，
你的设计总监徐海军先生，
你的采购总监单国红女士

你想到他们，就想到你亚洲商业资源的合伙人许文华，覃青，宋翠微，梁怡女士，陈风江先生。

你想到我们每一天在完成不可思议的计划和任务，

你为此对加入你的团队的天才成员们充满了感恩。

你感恩与你一起达成目标50年不变的生死搭档雷雅茹女士的鼎立支持，

你感恩你的太太默默的支持着你包容你所有的对与错

因此才会有今天的金鑫集团与亚洲商业资源集团，

而且这两个集团即将在2010年挂牌上市，

你为此充满了感恩，

你是上市公司的董事局主席，

你拥有全球资源网络的通路

你可以改变和影响超过10亿个人以上的命运，

你可以让上百万，数千万，数亿万人得以财务自由，

你感恩，

你拥有两家集团公司，

你拥有投资家，银行家，国家法律法规专家，财务专家，做你的顾问，

你为此充满感恩，

国宇你感恩你有这么一群爱你，支持你，帮你，用生命力挺你的伙伴，

这么这么多爱你的家人和会员及社会各界的朋友，

你得到太多太多的爱了，

国宇你为此充满感恩，

你感恩你的太太是这么深爱着你，

他不能没有你，她全心全意爱你，

她持续不断的学习跟成长。

她很努力的改变自己，

跟你度过最幸福美好的一生。
为此你献上了全世界最好的东西，

9.录制潜意识CD，冲击生命的高峰(4)

国宇你感激你的团队与你是这么的感情深厚，
他们是这么的令你感动，
他们是这么愿意和你互补，
他们是这么样的有爱心和使命感
你想到他们，内心就充满着无与伦比的感动
他们想办法满足你所有的要求，
你为此充满感恩，
当年你曾经说过如果把你的一切夺走，
你也能瞬间拥有3000万的人民币存款，
你曾经说过就算你全身上下什么都没有，
你也可以帮助别人成为伟人，
因为有那么多人给你这么多的智慧与能量，
国宇，你为此充满感恩，
他们帮你上映了《人生飞黄腾达》 这部电影，
让你此刻全身上下充满了无与伦比的爱，
充满着斗志，充满了能量，充满了感恩，
相信已经拥有，满心欢喜的接受，
为此你再次充满了感恩，
你感恩你是一个拥有如此专注聚焦，
像雷射光般拥有强烈企图心拥有坚定不移的执行力，使命感，
你不达目标誓不终止，
全宇宙都会接受到你的能量。
你为此充满感恩，
你是如此能看懂别人的天才，
并且你是如此的愿意替别人架设国际舞台，
让他们的天才可以发挥到光芒万丈，

国宇，你为此充满感恩，
你感恩自己是一个如此性感，帅气，
你拥有不可思议的个人魅力，
你只要走到舞台上，聚光灯打在你的身上，
你不用做任何动作就可以让台下疯狂
你就可以让他们立刻决定扭转自己的一生。
你为上天给你这样的能力充满了感恩，
SAY -YES，YES！
你感恩你自己是如此的热爱挑战，热爱学习，
你是如此的不断充满能量，打破世界记录，
你是如此的不断的创造奇迹，你为此充满感恩，
SAY -YES，YES！